

P R O S P E R I T A

Madam Business®

Renata Klimentová

**Výjimečná podnikatelka
je zdánlivě obyčejný člověk**

str. 1, 10–11

rozhovor měsíce s Bc. Renatou Klimentovou,
jednatelkou firmy KM-KOV s.r.o.,
která v loňské soutěži

Ocenění českých podnikatelek
získala Cenu GE Money Bank
– Výjimečná podnikatelka

(na snímku vlevo)



Krátká

Eva Bixi

Už dávno jsem ti chtěla poslat
Aspoň dva řádky o štěstí
Jen jsem na to nějak zapomněla
V náručí tvé
Plné neřestí



S koupelovou solí GERnétic do pohádky

Leden by měl být měsícem, kdy si plnohodnotně vychutnáte čas, který budete mít jen samy pro sebe. A také příjemnou kosmetiku, která vás zregeneruje po náročném vánočním maratonu. Zkuste to třeba s koupelovou solí SELS DE BAIN od GERnétic, která vykouzlí pohádkovou atmosféru i ve vaší koupelně. Ponořte se do vůně esenciálních olejů a vychutnejte si soukromý rituál krásy. Krystaly mořské soli obohacené éterickými oleji z citronové trávy hluboce zklidňují a osvěžují. Sels de Bain zanechává vaši pokožku zářivě svěží a zároveň působí jako účinná terapie pro celý organizmus. Odstraňuje otoky dolních končetin, uvolňuje bolesti kloubů, redukuje zažívací potíže.

Koupelová sůl Sels de Bain se skvělými relaxačními a uvolňujícími účinky:

- podpoří pohodu a relaxaci
- osvěží
- uvolní nahromaděný stres
- rozzáří pokožku krásou

Do běžné vany doporučujeme rozpustit 1 polévkovou lžici soli. Rozmíchejte ve vodě 38 °C teplé. V připravené lázni relaxujte 20–30 min. Koupelovou sůl Sels de Bain od kosmetiky GERnétic můžete objednat ve více než 300 kosmetických salonech v ČR nebo v centrále GERnétic Praha 6 – Řepy.

www.gernetic.cz

První dáma české energetiky

Předsedkyně Energetického regulačního úřadu Ing. Alena Vitásková je žena se silným vnitřním nábojem. Zaujme vás okamžitě svou osobností, a přitom ani nemusíte vědět, že vede Energetický regulační úřad. Patří však k lidem, o nichž si řeknete: Jsou na svém místě!

Poté, co jste se stala předsedkyní ERÚ, vám média věnují hodně pozornosti. Avšak o vaší osobnosti toho veřejnost stále moc neví. Třeba že jste původní profesí stavařka. Jak jste si vlastně vybírala své povolání?

Vystudovala jsem dvouletou střední ekonomickou školu, protože jsem se na čtyřletou nedostala. Bylo to „údajně“ kvůli prospěchu (měla jsem samé jedničky a jednu dvojku – průměr 1,1), pochopitelně důvodem mého nepřijetí byly politické důvody v letech tzv. normalizace. Babička s dědou, kteří mě vychovávali od dvou let, byli vyloučeni nebo vyškrtnuti ze strany. Tuto z mého hlediska křivdu jsem nesla velmi těžce, proplakala jsem celý týden a mohu říct, že mě tato událost poznamenala. Možná to byla i výhoda, že jsem se již v tomto věku musela snažit překonat nepřítel osudu, pokud jsem měla chuť něčeho dosáhnout. Můj sen byl právnicka – studium pouze na Karlově univerzitě. To byl však sen a realita byla jiná. Po ukončení studia na dvouleté ekonomické škole jsem v 17 letech nastoupila do Severomoravských plynáren Ostrava. Plynárny jsem si vybrala z pohnutky, která je v sedmnácti omluvitelná. Byla to nejkrásnější budova a v kancelářích hrálo rádio. Ale především, zaměstnavatel mi povolil při zaměstnání studium na střední i vysoké škole. Bohužel studium práv mi nebylo umožněno, mohla jsem absolvovat pouze technický směr. V plynárnách potřebovali stavaře, pracovala jsem v té době na investičním odboru. Touha po vzdělání byla tak velká, že jsem vystudovala VUT Brno, stavební fakultu.

Z plynáren se nestal jen zaměstnavatel, pro mě to je obor, který mě okouznil na celý život.

Co rozhodlo o tom, že jste zakotvila v energetice a byla i prezidentkou Klubu plynárenských podnikatelů ČR?

Tím, že jsem začala pracovat jako velmi mladá, mne plynárenství profesně formovalo.

Líbilo se mi to, že šlo o různorodou práci, při které jsem potřebovala technické i ekonomické znalosti. Připadalo mi atraktivní, v té době se rozvíjela plynofikace, stavěly tranzitní plynovody, probíhala záměna ze svítiplynu na zemní plyn, bylo to prostě báječné období nových technologií. V oboru jsem se pohybovala v různých funkcích, i těch nejvyšších, přes 30 let. Plynárenství mi bylo bližší, ale v rámci svého působení v Pražské teplárenské jsem se dostala také k elektroenergetice. Vznik Klubu plynárenských podnikatelů ČR je samostatný příběh. Po

Příchod na ERÚ pro mne znamenal vrchol mé profesní kariéry, která trvá 40 let, považovala jsem to za top pozici, v mém oboru už se člověk asi nikam dál dostat nemůže. Proto jsem to brala jako velkou poctu, ani ve snu mne nenapadlo, v jakém stavu je státní správa. Do jakého rizika půjdu jenom proto, že dodržuji zákon, že chci, aby regulátor dělal to, co má, aby chránil zájmy spotřebitelů a zákazníků, a přitom hájil oprávněné požadavky podnikatelů v tomto odvětví, aby nastoloval rovnováhu pro všechny účastníky energetického trhu, dělil zrna od plev, poctivé od nepoctivých.

revoluci vznikla spousta soukromých firem, jednalo se hlavně o stavitele plynovodů a plynárenských technologií. Chyběla vzájemná komunikace, výměna informací, seznamování s novými technologiemi či vývojem na trhu. Proto jsem se ujala organizace takových setkávání, spolupráce se zahraničními firmami a získávání



Ing. Alena Vitásková

nových metod při výstavbě plynovodů. Nejdříve jsme se potkávali neformálně, později jsem založila s.r.o., kterou jsem vlastnila až do svého nástupu na ERÚ. Klub se podílel na řadě akcí souvisejících s liberalizací trhu a s používáním nových technologií v odvětví plynárenství.

Před víc než deseti lety jste vyhrála titul Manažerka roku 2002. Co podle vašeho názoru musí mít úspěšná žena v řídicí funkci, navíc v ryze mužském oboru?

Ocenění Manažerka roku jsem dostala v době, kdy jsem vedla společnost Transgas jako předsedkyně představenstva a generální ředitelka. Účastnila jsem se příprav na privatizaci této firmy a provedla její restrukturalizaci ještě před prodejem. Společnost byla prodána za téměř dvojnásobek toho, co odhadovali analytici. Určitou roli v tom hrálo i to, jak byla společnost na privatizaci připravena. RWE tehdy zaplatila více, než se očekávalo. Všeobecně tato privatizace byla považována

► za nejúspěšnější a rovněž největší transakci, která v té době proběhla. Proto titul Manažerky roku považuji za ocenění mých tehdejších úspěchů a úplně neumím posoudit, co by měla žena v řídicích funkcích mít za speciální vlastnosti. Asi musí pracovat nejméně tak dobře jako muži.

Nelutujete, že jste přešla ze soukromé sféry do státních služeb na vysoce „rizikovou“ pozici, obhospodařující oblast, která je pro všechny spotřebitele velmi citlivá, a tím pádem i politicky významná?

Člověk nemá litovat ničeho, co v životě udělal, měl by se chovat tak, aby se nemusel stydět za své činy. Příchod na ERÚ pro mne znamenal vrchol mé profesní kariéry, která trvá 40 let, považovala jsem to za top pozici, v mém oboru už se člověk asi nikam dál dostat nemůže. Proto jsem to brala jako velkou poctu, ani ve snu mne nenapadlo, v jakém stavu je státní správa. Do jakého rizika půjdu jenom proto, že dodržuji zákon, že chci, aby regulátor dělal to, co má, aby chránil zájmy spotřebitelů a zákazníků, a přitom hájil oprávněné požadavky podnikatelů v tomto odvětví, aby nastoloval rovnováhu pro všechny účastníky energetického trhu, dělil zrno od plev, poctivé od nepoctivých. Je to tedy jediná věc, které občas lituji, ale věřím, že je možné tento boj, který musím jako předsedkyně ERÚ vést, vyhrát, a že nakonec rozhodně litovat nebudu.

Málokdo ví o tom, jak se angažujete v pomoci hendikepovaným lidem. Dá se říci, že jste tvrdá žena s citlivým srdcem?

Nemyslím, že jsem tvrdá žena, rozhodně se nebojím. Myslím, že jsem spravedlivá, přísná a náročná nejen na sebe, ale i na své okolí. Myslím, že máme povinnost pomáhat těm, kteří potřebují kvůli svému hendikepu pomoci. Mám životní filozofii: část peněz utratit za vlastní potřeby, část si nechat na horší časy a část darovat. Od revoluce se takto dle svých možností snažím chovat a část svých příjmů daruji.

Máte blízko k mezinárodnímu festivalu Pražské jaro. Jaký je váš vztah k vážné hudbě a umění vůbec?

Mám ráda vážnou hudbu, koncert je pro mne prožitek, který mne vždy potěší. Dvě funkční období jsem strávila ve správních radě hudebního festivalu Pražské jaro a měla jsem možnost poznat, jak složitá je jeho příprava a realizace. Proto si vážím těch, kteří tento mezinárodní umělecký svátek naplňují,

a jsem přesvědčena, že Pražské jaro má být podporováno a musí přežít i v době ekonomických potíží.

K zajímavým stránkám vaší osobnosti patří i obliba sportu a cestování. Můžete

se stále jako velmi zaměstnaná žena věnovat svým koníčkům, žít zdravě a v pohodě?

Nejsem úplně sportovně založený typ, baví mne golf, jednu dobu, když jsem méně pracovala, jsem ho hrála skoro denně, na což teď už samozřejmě nemám čas. Podobně ambivalentní mám vztah k cestování: soukromě mne baví, pracovní však příliš ne. Po nástupu do úřadu se všem svým koníčkům mohu věnovat jenom občas, má vytiženost

Ocenění Manažerka roku jsem dostala v době, kdy jsem vedla společnost Transgas jako předsedkyně představenstva a generální ředitelka. Účastnila jsem se příprav na privatizaci této firmy a provedla její restrukturalizaci ještě před prodejem. Společnost byla prodána za téměř dvojnásobek toho, co odhadovali analytici.

je příliš velká, ale golfu jsem se nevzdala. Co se týče zdravého života, mám takovou filozofii, že vše je třeba dělat s mírou a dělat jen to, co vás baví; a to dělám. Mám ráda dobré jídlo a víno, ráda si zahrám golf, jak už jsem řekla, mám okruh svých přátel, věnuji se dle možností rodině. Práce je mým koníčkem, takže když to shrnu, dělám pouze to, co mě opravdu baví, žiji tedy v pohodě.

za rozhovor poděkoval Pavel Kačer



Z plynáren se nestal jen zaměstnavatel, pro mě to je obor, který mě okouznil na celý život.

Los roku 2014

Je víc než příjemné, jak se všichni těšíme na to, že letošní rok bude lepší než ten minulý, ten s nešťastnou 13 na konci. Je úžasné pozorovat známé, kolegy, příbuzné i členy vlastní rodiny, s jakou chutí se vrhají do všech aktivit, pod něž se podepisuje letopočet 2014. Už to samo o sobě nese pozitivní energii, která hory přenáší. Potřebujeme ji s rostoucími sny, cíli, úkoly, požadavky. Potřebujeme být naladěni na notu, která nám hraje písničku podvědomí o tom, že vše, co máme udělat, zvládneme. Neobávejme se nového, odhalujeme příležitosti na každém kroku, trochu riskujeme, provokujeme, snažíme se prodat v tom nejlepším slova smyslu. Chtějme chít. Nevzdávejme se představ, jdeme za nimi. Přinese nám to radost. A to je docela dost. Na Silvestra jsem si koupila los a dobře jsem udělala. Namlsalo mne to motivací ne utrácet, ale být odhodlaná. Zítřka si koupím další.

Eva Brixi



Tip Grady

Umění přesvědčivé komunikace

V této velmi praktické a čtivé knížce najdete špičková pravidla, rady a příklady, jak krok za krokem výrazně zlepšit své přesvědčovací schopnosti, jak v každé situaci najít správná slova, jak rozumět řeči těla ostatních a působit na druhé svou neverbální komunikací, jak přesvědčivě jednat po telefonu a úspěšně vyjednávat, jak vyjít s různými typy lidí, včetně těch problematických, či co dělat, když se přesvědčování nedaří. Na řadě konkrétních příkladů si ověříte, že předkládané rady a tipy budou v praxi skutečně pracovat ve váš prospěch a pomohou vám dosáhnout vašich cílů.

partneři www.madambusiness.cz

generální
patner:

DESIGN4net

www.design4net.cz

hlavní
partneři:

Amway

www.amway.cz



www.ovus.cz

patneři:

your chance

www.yourchance.cz

KIA MOTORS

www.kiamotors.cz

Pa Pa

www.pardubickypernik.cz

UniCredit

www.unicreditleasing.cz

T-Soft

www.tsoft.cz

COOP CENTRUM

www.coop.cz

konopnýshop.cz

www.konopnyshop.cz

RESVINIA

www.vinoabobule.cz

ng

www.ngprague.cz

Model

www.modelpraha.cz

Cetelem

www.cetelem.cz

211

www.zpmvcr.cz

ZTS

www.zts.cz

JÁCHYMOV

www.laznejachymov.cz

Prosperita Madam Business

vychází jako příloha časopisu Prosperita, ročník 8, leden 2014

Vydává RIX, s. r. o., Ocelářská 2274/1, 190 00 Praha 9, pod vedením PhDr. Evy Brixi-Šimkové

e-mail: brixip@prosperita.info, mobil: 602 618 008

obchodní ředitel Martin Šimek, mobil: 606 615 609

design: Věra Vinterová a Karel Švihel

zlom: Karel Švihel, korektury: Mgr. Pavla Rožníčková

tisk: Moravská typografie, distribuce: 5P Agency, www.madambusiness.cz

Placené textové materiály jsou označeny grafickým symbolem

Doručujeme vám
kosmetickou poradnu GERnétic
na www.madambusiness.cz



Co by podle vás nemělo chybět v moderním marketingu?

►► **Mgr. Erika Duchanová**
ředitelka marketingu
UniCredit Leasing CZ, a.s.

To, co by nemělo chybět v dobrém marketingu každé firmy, nestačí sdělit jednou větou. Je to téma na knihu, proto jich bylo již tolik napsáno.

V každém případě základem jakéhokoli marketingu musí být stanovení základních parametrů rozpočtu, od kterého se odvíjí veškeré další kroky. Neměla by chybět otevřená hlava, chuť pracovat a umění dívat se. Každý dobrý marketér uvítá osvětlený a týmový management, intelektuálně a lidsky obdobně naladěný.

Mají to podnikatelky a manažerky v životě složitější než jejich mužské protějšky?



►► **Ing. Pavel Ráliš**, obchodní ředitel
a místopředseda představenstva
společnosti Artesa, spořitelní družstvo

Myslím si, že obecně poměr mužů a žen mezi podnikateli a manažery může být dán tím, že řada žen upřednostní rodinu a vzdá se na delší čas, anebo navždy, možnosti dále rozvíjet své nabyté znalosti a schopnosti. Prostor pro kariéru tedy přenechávají manželovi. Ženy to také mohou mít složitější v typicky mužských profesích

nebo ve společnostech s větším podílem mužů, kde musí nejprve prokázat, že se po odborné stránce mužům vyrovnají a jsou schopny řešit problémy stejně jako oni. Teprve potom dosáhnou uznání a respektu. Takže svým způsobem to složitější asi opravdu mají.

Informace do kabelky

Kreditní karta Cetelem vrátí ročně až 9600 Kč

Společnost Cetelem zvýšila odměny za čerpání kreditní karty. Zatímco dosud klienti za platby u obchodníků získávali zpět 1,5 procenta z utracené částky a maximálně 150 korun měsíčně, nově mohou díky programu Nastav si svou kartu získat zpět každý měsíc až 800 korun, ročně tedy až 9600 korun. To, jak bude vypadat jejich odměna za čerpání, si navíc mohou nově sami vybrat. Kreditní karta Cetelem přitom nabízí čtyři varianty odměn:

- 4 % ze všech nákupů na jakékoli čerpací stanici v ČR i v zahraničí, měsíčně až 800 Kč,
- 3 % ze všech nákupů na internetu v ČR i v zahraničí realizovaných pomocí Virtuální karty Cetelem, měsíčně až 600 Kč,
- 2 % ze všech nákupů v ČR i v zahraničí, měsíčně až 400 Kč,
- zdarma všechny výběry z bankomatů od 1000 Kč, včetně ČR i zahraničí.

„Program Nastav si svou kartu je reakcí na individuální potřeby našich klientů, kdy právě oni sami si mohou vybrat tu výhodu, která nejlépe odpovídá jejich preferencím při využívání karty,“ řekl Tomáš Siegler, marketingový ředitel společnosti Cetelem. Nový systém odměn připravila společnost Cetelem nejen pro nové klienty, ale také pro ty stávající. Aktivovat novou výhodu si mohou prostřednictvím Klientské zóny na www.cetelem.cz nebo na infolince 844 840 840.

(tz)

Klasa pro kuřecí maso a uzeniny z Klatov bez éček

Výrobky Drůbežářského závodu Klatovy byly 11. prosince 2013 oceněny národní značkou kvality KLASA. Certifikáty, které byly předány generálnímu řediteli Ing. Davidu Bednářovi na pražském Žofíně, získalo chlazené kuřecí maso a uzeniny z oblíbené řady „bez E“ – Kuřecí prsní šunka a Kuřecí junior. Výrobky řady „bez E“ patří ke špičce ve své kategorii, obsahují nízkou hladinu tuku a nižší obsah soli. Běžně používaná chemická aditiva jsou v těchto produktech nahrazena nealergenními přírodními látkami. Není bez zajímavosti, že již dříve získala společnost DZK ocenění KLASA pro dvacet výrobků.



Zleva Ing. Martin Šebestýn, MBA, pověřený řízením SZIF, Ing. David Bednář, generální ředitel společnosti Drůbežářský závod Klatovy, a Ing. Miroslav Toman, CSc., ministr zemědělství

„Ohodnocení našich produktů značkou KLASA si velmi vážíme, protože kvalita je pro nás prioritou,“ řekl Ing. David

Bednář, generální ředitel společnosti Drůbežářský závod Klatovy. „Nejen získaná ocenění, ale zejména obliba našich výrobků u spotřebitelů svědčí o tom, že vyrábět kvalitní české produkty má smysl,“ dodal Ing. David Bednář. Chlazené kuřecí maso z DZK nese značku kvality KLASA. Chlazené kuřecí maso je stěžejním výrobkem Drůbežářského závodu Klatovy. Certifikát národní značky kvality KLASA získala Kuřecí horní stehna, Kuřecí spodní stehna a Kuřecí prsa. Drůbež zpracovávána v DZK pochází výhradně z českých uzavřených chovů z vlastních farem a z farem pečlivě vybraných českých dodavatelů a při zpracování jsou používány nejmodernější světové

technologie. K chlazení drůbeže se používá vzduch, který zajišťuje lepší kvalitu masa než chlazení vodou používané v jiných zemích.

Oceněné výrobky řady „bez E“

Značku KLASA získaly také Kuřecí prsní šunka „bez E“ a Kuřecí junior „bez E“, které patří ve své kategorii ke špičkovým výrobkům. Mají obsah soli nižší než 2,5 % a nízkou hladinu tuku, které je dosaženo díky použité surovině s vysokým obsahem čistých svalových bílkovin. Neobsahují chemické přísady, barviva a konzervanty. Ty jsou nahrazeny nealergenními přírodními látkami. Proto jsou výrobky řady „bez E“ vhodnou součástí vyvážené a pestré stravy pro zdravý životní styl.

(tz)

Chuť značky Knorr pomůže ve vaší kuchyni

Máte po vánočním lenošení a po jídání samých kalorických dobrot snahu trochu ozdravit tělo a stravovat se tak, abyste se líbily samy sobě? A abyste mohly pomýšlet na nový jarní šatník? Pokud ano, zkuste to třeba se značkou, kterou dobře znáte – Knorr. Ta nabízí příjemnou možnost vylepšit jakýkoliv na energii i chuť nevýrazný pokrm, a to rychle a snadno. K dispozici je kvarteto Bohatých Bujónů Knorr: Kuřecí, Hovězí, Zeleninový a na Guláš. Vřeje je doporučuje i oblíbený italský šéfkuchař Emanuele Ridi. Lze jen potvrdit, že koncept vaření s želatinovým bujónem nové generace je jedním z nejvyhledávanějších na českém trhu. Bujóny se připravují z pečlivě vybraných přísad, které se vaří pomalu na mírném ohni. Neobsahují žádný přidaný glutamát, konzervanty ani umělá barviva. Není náhodou, že byly spotřebiteli zvoleny už před dvěma lety nejlepší novinkou roku 2012. Z důvodu své želatinové konzistence se Bohatý Bujón Knorr velmi snadno rozpouští, a proto jej můžete přidat do pokrmu bez obav kdykoli během vaření. Je ideální pro přípravu hlavních jídel, gulášů, do rizot, tmavých omáček, k pečenému masu a samozřejmě i do polévek.



„Nejen v italské kuchyni patří vývar k nezbytným ingrediencím. Nešidte recepty nahrazováním vývaru vodou, ale pokud nemáte čas na jeho přípravu, zvolte Knorr Bohatý Bujón. Je to kvalitní alternativa.“ potvrdil Emanuele Ridi, šéfkuchař a zároveň majitel vyhlášené restaurace, kterého jistě znáte z oblíbeného televizního pořadu S Italem v kuchyni. Bohaté Bujóny Knorr jistě oceníte u celé řady pokrmů, jejichž chuť nenápadně a rychle zvýrazní. Šmrnc tak dodáte nejen polévce, ale také hlavním chodům. Zkuste například Zeleninový či Kuřecí Bujón přidat do lehkého rizota – a přesvědčte se tak, jaký zázrak se skrývá v jedné vaničce. Vegetariáni jistě uvítají zpestření zeleninových jídel, ať už dušených, nebo pečených, Bohatým Bujónem Zeleninovým, který elegantně podtrhne právě chuť zeleniny. Pro ctitele masových pečení či gulášů portfolio Knorr zahrnuje Bohatý Bujón Hovězí a na Guláš, vybere si opravdu každý. A není od věci, že šetří čas, což je benefit, který hledáme stále více.

(tz)

Každý krok, výrok, jednání a chování je vlastně marketingovou a mediální stopou

Společenský trend je jednoznačný – vybízí ženy, aby stále více a více stály na vlastních nohách, aby se naučily a dokázaly vhodně seberealizovat, aby pronikly do businessu, aby si na sebe dokázaly vydělat adekvátně tomu, jak to umí muži. Obecně se více začíná pracovat s ženským potenciálem, který se od toho mužského liší, má jinou přídavnou hodnotu. Energie žen, některé vlastnosti a vrozená emocionalita a staletými potlačovaná snaha smět něco dokázat dávají světu nový rozměr. Ti chytří to včas zaznamenali a elegantním způsobem dávají ženám patřičný prostor. Vyplácí se to. Ženský element představuje nový fenomén současné doby. O tom již více Radka Pekelská, Chief HR Officer a členka Senior Managementu GE Money Bank, a.s.:



Radka Pekelská

Ženy v businessu jsou pro GE Money Bank důležitým tématem. Podporujete ženy ve vaší společnosti a také podnikatelky prostřednictvím projektu Život nápadům. Co všechno si pod tím můžeme představit?

Ano, je to tak. Podpora žen je pro nás velmi důležitým tématem, kterému se věnujeme ve dvou rovinách – interně a externě. V naší společnosti GE Money Bank pracuje většina žen, přesto je jich ve vedoucích pozicích stále nedostatek. V první řadě se tedy zaměřujeme na interní motivaci, podporu, vzdělávání a rozvoj žen, které už v současné době řídí větší týmy, a zároveň žen, které se v budoucnu mohou stát skvělými manažerkami a potřebují například mentoring od zkušenějších kolegů. Tyto ženy mnohdy hledají odpověď na otázku, jak skloubit práci s rodinným

životem, a naší ambicí je společně s nimi nacházet odpovědi a nabízet jim určitou míru flexibility. Každopádně nechceme nikoho diskriminovat, takže všechny tyto programy jsou samozřejmě nabízeny i mužům, kteří o ně mají zájem. Druhou oblastí je naše externí zaměření, tedy projekt Život nápadům, ve kterém je prioritou inspirace, spolupráce a osobní rozvoj žen, které si teprve zakládají nebo už mají své fungující podnikání. Cílem tohoto projektu je k podnikání přivést více žen. Velmi dobře funguje inspirace a sdílení na naší platformě www.zivotnapadum.cz, kde najdete někdy až neuvěřitelné příběhy žen, které se nebály jít za svým cílem. V rámci Života nápadům pravidelně organizujeme vzdělávací a rozvojové aktivity, tedy přednášky, webináře či víkendové akademie, které podnikatelkám nabízejí možnost naučit se spoustu zajímavého a užitečného, např. jak sestavit fungující business plán, jak řídit zdroje ve firmě, jak si vytvořit tu správnou osobní značku, jak se úspěšně prodat, a mnoho dalších témat. Tyto možnosti v současnosti využívá mnoho začínajících, ale i fungujících podnikatelek a jejich zpětná vazba na tyto programy je vynikající.

Platí stále, že příklady táhnou? Tedy motivují, inspirují, dodávají odvahu?
Toto pravidlo jednoznačně platí a my se v rámci Života

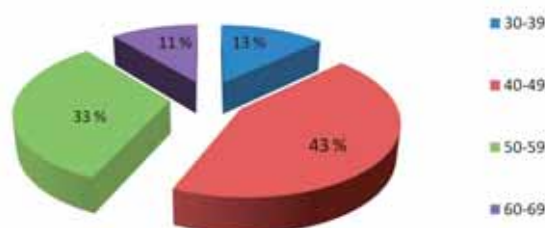
nápadům snažíme stavět na této odvěké pravdě. Spolupracujeme s mnoha úspěšnými podnikatelkami z rozličných oborů, které jsou patronkami a ambasadorkami Života nápadům. Tyto osobnosti nám pomáhají vytýčit priority v dalším směřování projektu a jejich životní a profesní příběhy jsou obrovskou inspirací pro ty, jež hledají cestu k podnikání.

Je to např. jasná vize, cílevědomost, odvaha, určitá urputnost, energie a ochota tvrdě pracovat, ale také pokora, respekt k ostatním, odpovědnost ke svému okolí. Toto jsou pro mě znaky úspěchu.

Jste členkou poroty Ocenění českých podnikatelek, kde máte možnost nahlédnout do světa ženského podnikání. Čím se podle vás liší přístup žen od přístupu mužů k podnikání a zakládání firem?

Soutěž Ocenění českých podnikatelek je pro mne skvělou příležitostí setkat se s úspěšnými a velmi schopnými ženami, což je báječný doplněk k mému fungování v bankovníctví, protože toto je pořád obor ovládaný většinou muži. Každopádně v každém podnikatelském příběhu lze nalézt úžasnou inspiraci

Průměrný věk podnikatelek dle uskutečněného průzkumu dosáhl 48,2 let.



- a ponaučení. Řekla bych, že přístup každé ženy či muže k podnikání je velmi individuální. Výzkumy ukazují, že ženy se ve svém podnikání více zaměřují na vztahy s ostatními a na rozvoj svých zaměstnanců a muži na výsledek, ochotu riskovat a rychlé doručení cílů. Já ovšem vidím mnoho společných znaků u úspěšných lidí, kteří podnikají nebo působí v úspěšných firmách. Je to např. jasná vize, cílevědomost, odvaha, určitá urputnost, energie a ochota tvrdě pracovat, ale také pokora, respekt k ostatním, odpovědnost ke svému okolí. Toto jsou pro mě znaky úspěchu.

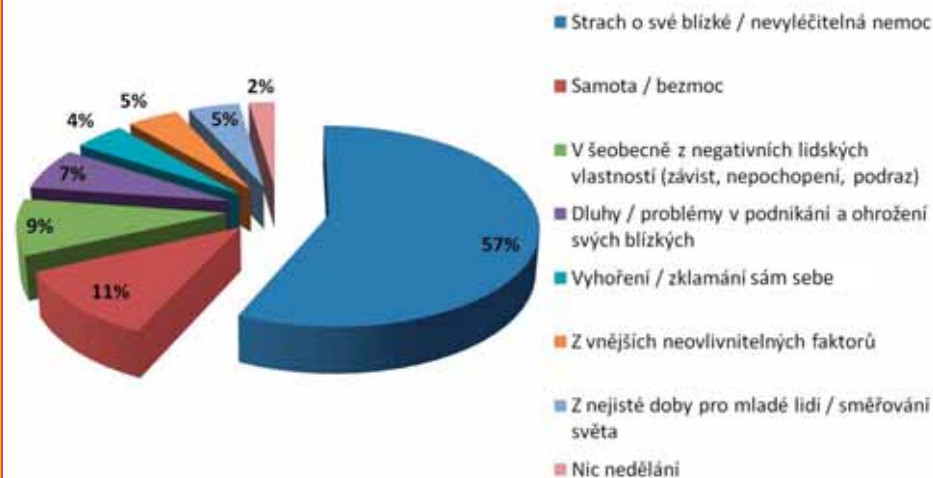
Jaký obor byste zvolila, pokud byste si chtěla založit vlastní firmu?

Člověk by měl vycházet ze svých znalostí, zkušeností, vzdělání, případně i z koníčků. Je to i příležitost, kdy si můžeme plnit své pracovní nebo životní sny. Kdybych si já zakládala své podnikání, určitě by to byla kombinace dvou oborů, pro které mám velkou vášeň a které se věnuji lidem, rozvíjí jejich potenciál a schopnosti. Jedna část podnikání by byla založena na znalostech a zkušenostech z práce, kterou skoro celý svůj profesní život vykonávám, tedy rozvoj lidských zdrojů a koučování. Druhý obor podnikání by souvisel s mým životním stylem a mým velkým koníčkem, a byla by to jóga a jógová terapie. Oba tyto obory posouvají firmy a hlavně lidi dál a pomáhají jim dosáhnout úspěchů, o kterých zatím třeba jen sní.

Dbala byste od počátku i na mediální komunikaci a inzerci?

Mediální a marketingová podpora by měla být součástí každého business plánu. Ale nemluvíme teď jen o velkých mediálních

OBAVY A NEGATIVNÍ DOPADY OVLIVŇUJÍCÍ OSOBNÍ ŽIVOT PODNIKATELEK



kampaních a nákupech množství inzertních ploch. Snažila bych se mimo jiné využívat internet a sociální média, které mají velký potenciál. Co je ale z mého pohledu nejdůležitější? Každá podnikatelka nebo podnikatel jsou svou vlastní značkou. Jejich

Máte také návod na to, jak zachovat čistou hlavu a neztrácet optimismus?

Nejdůležitější je samozřejmě rovnováha v životě – v práci a v soukromí. Když nemáme dostatek energie, kterou získáváme z jiných oblastí, než je práce, nemůžeme dobře, efektivně a radostně fungovat. A jak zachovat čistou hlavu... Já osobně si vždy říkám: „Když nejde o život, nejde o nic, ať se situace zdá jakkoliv závažná.“ A optimismus... V práci a v životě se řídím jednoduchým pravidlem, které vyjadřuje, že do všeho, co dělám, investuji energii a dělám to s vášní a s radostí. Potom se i ty nejnáročnější úkoly stávají zábavnými či poučnými. Proto mám dva oblíbené výroky, na které soustavně myslím: „Vždy udělej o krok víc, než jsi měl v úmyslu.“ a „Abychom v čemkoli uspěli, naše nadšené oči musí jiskřit a naše nadšené srdce musí tančit.“

ptala se Eva Brixi

zdroj infografiky: z prezentace při vyhlašování výsledků soutěže Ocenění českých podnikatelek v roce 2013

Z jakých důvodů české podnikatelky začínají podnikat?

47 %	podnikatelek se vypracovalo z běžných pracovních pozic na majitelky společností díky vlastnímu pracovnímu odhodlání a nasazení.
26 %	z této skupiny podniká z nutnosti, ať už kvůli potřebě zaopatřit sebe, nebo si finančně vypomoci na mateřské dovolené.
11 %	podnikatelek z nutnosti převzít po někom firmu, která by jinak zanikla (úmrť majitele, atd.).
8 %	pokračuje v tradici rodinného podnikání.
8 %	žen, které podnikání cítí jako své poslání a naplnění svého života, a jejich myšlenka podnikat v oboru, ve kterém podnikají, vznikla „na zelené louce“.
100 %	podnikatelek by opět volilo stejnou cestu, tj. podnikání, přestože již ví, jak náročné je podnikat.

osobnost a jméno jsou nedílnou součástí podnikání. Každý krok, výrok, jednání a chování je vlastně marketingovou a mediální stopou, která se odráží ve vnímání značky nebo, chcete-li, firmy jako takové.

Z čeho mají obavy české podnikatelky?

rostoucí daňové a odvodové zatížení	50 %
korupce a úplatkářství	44 %
ceny energie a surovin	30 %
neschopnost financovat další růst	24 %
příchod nové konkurence na trh	22 %
kolísání měnového kurzu	22 %
přílišná regulace	22 %
dostupnost klíčových dovedností	14 %
neangažovanost vlastních zaměstnanců	12 %

VZDĚLÁNÍ VS. PRAXE

Nejvyšší dosažené vzdělání

52 % podnikatelek dosahuje úplného vysokoškolského vzdělání

Celkem ekonomické vzdělání má 54 %, nezanedbatelným procentem je 20% vzdělání technického směru.

Obor studia versus obor podnikání

Obor studia v 70 % případů nekoresponduje s oborem podnikání.

Kytice: barva krve a lásky vítězí

Nestýskám si. Květin jsem za celý život dostala více, než jsem si mohla přát, a možná i než jsem si zasloužila. Dědeček mi k svátku v prosinci i jako malé holce kupoval bílé kaly a bílé bramboříky. Kdysi mi jeden ctitel nosil fialky v čepici. Nedá se na to zapomenout. Ani na kytici, kterou jsem nemohla unést v náručí a doma se mi s obtížemi vešla jen do největšího vědra, které jsem kdy měla.

Takové pozornosti mne vždy moc překvapily, radost jsem neskrývala. Připadala jsem si nejúžasnější na světě, a tak to má být. Květiny do života patří, jejich poslání je jasné: zkrášlit, zpříjemnit, naladit, potěšit, rozzářit. Na stole v obýváku, na stole pracovním v kanceláři, v recepci hotelu i na schodišti, na nočním stolku u postele, v koupelně i na verandě, prostě kdekoli. Možná by se dala zavést i nová tradice miniaturních kytiček do kabelky, pro jeden jediný okamžik, den, hodinu. Tajné kytičky plné citu, víry, naděje a odměn. Také si myslím, že muži by kytice měli ženám věnovat častěji a zcela nečekaně. V tom je to pravé kouzlo vztahu, a nejen milostného. Vztahu, kterým umocňujeme obdiv, úctu, dobrou náladu, poklonu, když se něco podaří. A nejbáječnější kytiky jsou ty, které se dávají jen tak – neplánovaně, intuitivně, nahodile. Blížící se únor napovídá, že Valentýn na sebe nenechá dlouho čekat. Zveme vás do květinového atelieru v Praze ve Štěpánské ulici. Majitel Pavel Hruška tu kouzlí, čaruje, překvapuje. To proto, abychom my, ženy, měly radost.



A tak se váží valentýnské kytice

Sotva si aranžéri vydechli po předvánočním shonu, už aby mysleli na další svátek v únoru.

Na Valentýna. Jak se na něj chystáte?

Máte pravdu, moc odpočinku jsme nezažili. Nyní připravujeme různé

Nevím, zdali je to nejzajímavější, ale nejdražší jistě – kytice ve tvaru srdce z padesáti konvalinek, v kterých byl zakomponovaný diamantový náhrdelník. Dost se mi klepaly ruce, protože to opravdu nebyla legrace. Vše se povedlo, zákazník s úsměvem zaplatil a spokojeně odjel na letiště za manželkou, přivítat ji a popřát k narozeninám.



Pavel Hruška

doplňky ve tvaru srdce, jak jinak. Například srdce ze smotaného drátku s perličkami, zdobená proutěná srdce a podobně, aby bylo pak z čeho volit a zdobit kytice. Valentýn si to přece zaslouží.

Kupují zejména muži 14. února více květin?

Přirozeně, ano, jsou to většinou muži. A tak to má být. Vždyť víte, jak to v praxi chodí – když se před ženou objeví muž s květinou, tají všechny ledy.

O jaké kytičky je největší zájem a jaké barvy jsou nejžádanější?

Zatím dominovala červená barva, barva krve a lásky, ale ani růžová nebo modrá nezahálely. Klasikou je rudá růže, ale pokud doporučíme jinou květinu, jsou zákazníci

vstřícní a nechají si poradit. A to je dobře, protože nejen růže dokáže potěšit.

Objednávají si náročnější zákazníci uvázání kytice dopředu? Nebo jde spíše o náhodná přání?

Přesně jak říkáte – některý zákazník si objedná dopředu a většinou si nechá doporučit barvu i druh květů, ale mnoho jich přijde zcela náhodně a koupí, co jim padne do oka. Jednu kytičku nebo i větší, podle chuti, momentálního nápadu, ale i peněženky.

A jsou některá hodně divoká? Těžko splnitelná? Extravagantní?

Zatím jsme se nesetkali s nespłnitelným úkolem, ale je pravda, že usměrnit některého zákazníka je docela dřina!



Jakou nejzajímavější kytici jste kdy vázal? Nejen k Valentýnovi, ale třeba svatební nebo k svátku či jinému krásnému výročí?

Nevím, zdali je to nejzajímavější, ale nejdražší jistě – kytice ve tvaru srdce z padesáti konvalinek, v kterých byl zakomponovaný diamantový náhrdelník. Dost se mi klepaly ruce, protože to opravdu nebyla legrace. Vše se povedlo, zákazník s úsměvem zaplatil a spokojeně odjel na letiště za manželkou, přivítat ji a popřát k narozeninám.

Dají klienti na rady floristy nebo se florista inspiruje pošetilými nápady kupujícího?

Některé nápady jsou opravdu velmi zvláštní, ale nakonec se lidé nechají přesvědčit. Je to někdy jakýsi kompromis. Stejný jako v běžném životě, manželství, při firemních rozhodováních, koupí domu nebo řešení studia. Nic není černé ani bílé.

Co nejraději aranžujete? Malé něžné kyticky, vánoční výzdobu, velké svatební tabule, nebo si rád hrajete s neobvyklými tvary a materiály?

Je to různé. Většinou vymýšlím nové tvary a kombinuji různé materiály, ale někdy si rád „odpočinu“ u klasiky.

Módní jsou vazby z různých sušených trav, kůry, naplavenin – máte k tomu vztah?

Právě tento styl mám nejraději – miluji přírodu... naši i tu exotickou. Kdo se k nám do Štěpánské

HRUŠKADESIGN
květinový ateliér ve Štěpánské
Štěpánská 651/21
110 00 Praha 1
773 452 121, 222 930 842
atelier@hruskadesign.eu

přijde podívat, může se nechat inspirovat k tomu, jak si naším prostřednictvím zkrášlit prostředí ve firmě, doma, jak pojmut květinovou výzdobu pro rozličné příležitosti, nejen v tom duchu, jak to známe...

Kombinujete květiny i podle vůní?

Ne, že bych přímo kombinoval vůně, ale dávám si pozor, aby v kytici nebylo více výrazných vůní. Ale nyní je to pro mne výzva – že by parfém v kytici? To bych mohl zkusit. Blížící se svátek zamilovaných si o to přímo říká!

Víte již, co byste letos popřál ženám k Valentýnovi?

Abyste nezapomněly na své protějšky a překvapily je bez ohledu na to, zda na ně někdo myslí, či nikoliv. Já mám vždy největší radost, když obdarovávám, ale dárkům se také nebráním...

přála se Eva Brixí, foto Pavel Kačer

inzerce



Na vědomost se dává

Firma Sapio s.r.o. uvádí na trh zcela nový, svým pojetím ojedinělý luxusní výrobek. Je to čokoládový Golemův šém, ryze český produkt ruční výroby s tradiční recepturou, na bázi přírodních surovin a bylin. Tento čokoládový Golemův šém je na trh dodáván v bonboniérách ve tvaru hexagramu. Každé balení pak obsahuje 12 čokoládových šémů s třemi příchutěmi po čtyřech šémech.

I. s příchutí chilli
(capsicum annuum)
II. s příchutí zázvoru
(zingiber officinale)
III. s příchutí kaštanu
(kastanea sativa)

Šém přináší, kromě lahodné chuti vlastní čokolády, přidáním vzácných bylin i povzbuzující účinek, evokující vzpomínku na tajemný pergamen, jenž, vložen Golemovi do úst, probouzel k životu mohutnou sílu. Golemův šém nám tak nabízí kouzlo zažít výjimečný pocit téměř magického zážitku oživení nebo probuzení. Součástí každého balení je stylizovaná brožura s legendou o pražském Golemovi a kartou s reprodukcí originálního portrétní některé z osobností rudořínské Prahy od malíře Jindřicha Ulřícha.

Tyto portréty budou postupně pravidelně doplňovány a zákazník si tak bude moci vytvořit vlastní sbírku.

Další podrobnosti najdete na:
www.sapiosro.cz

Výjimečná podnikatelka

je zdánlivě obyčejný člověk

Osud prý bývá napsán ve hvězdách nebo ho máme zaznamenaný v dlani. Takovým řízením osudu se můžete stát i výjimečnou podnikatelkou jako Bc. Renata Klimentová, majitelka společnosti KM-KOV s.r.o. Netušila, že bude muset převzít firmu na sběr a zpracování kovového odpadu po otci, přestože se původně věnovala docela jinému povolání. Změnila svůj život, ale ne přístup k práci, lidem, životním hodnotám.

Ocenění Výjimečná podnikatelka od GE Money Bank vás, dá se říci, zbavilo anonymity a dostalo „pod světla ramp“. Jak jste tento titul přijala a co pro vás znamená? Za toto vyznamenání bych chtěla poděkovat paní Radce Pekelské z GE Money Bank, která mi tuto cenu udělila, a paní Heleně Kohoutové, která mě přesvědčila k přihlášení do soutěže Ocenění českých podnikatelek. Byla jsem velmi překvapená, protože jsem naprosto obyčejný člověk a nepřípadám si vůbec výjimečná. To, že jsem postoupila do užšího výběru soutěže, je vlastně zásluhou mnoha lidí – zákazníků, zaměstnanců i odběratelů, protože bez jejich spolupráce bych nemohla fungovat, a proto toto ocenění patří převážně jim. A co to pro mě znamená? Určitě si vážím jak ceny samotné, tak i toho, že mě vybrali lidé, které jsem nikdy předtím neviděla, a neznali mě. S odstupem několika týdnů po vyhlášení mohu říci, že mě ocenění povzbudilo a připravuji, nebo jsem si dala za cíl připravit, několik projektů, které bych chtěla začít a dokončit.

Čím vás přitáhl kovošrot, místo, kde vládnu muži?

Činnost kovošrotů je zajímavá v tom, že vykupujete a zpracováváte různé druhy odpadů. Každý odpad se zpracovává jinak, má jiné dodavatele i odběratele. Pokud činnost neustále rozšiřujete o nové druhy odpadů, pak se neustále musíte učit novému, a proto není tato práce stereotypem, ale je o neustálém hledání, vymýšlení a poznávání nového. A navíc jste v kontaktu s lidmi (zákazníky), kteří



Bc. Renata Klimentová s Radkou Pekelskou, reprezentantem GE Money Bank a členkou poroty při loňském vyhodnocení soutěže Ocenění českých podnikatelek

pracují v různých oborech a máte možnost se i o těchto jejich oborech něco dozvědět.

Sběrny kovového odpadu často zaplňují stránky „černé kroniky“, protože tam někdy končí věci nejasného původu. Je to problém i u vás?

Sběrny jsou často zmiňovaným tématem v různých médiích, ale je potřeba uvést, že nelze všechny sběrny házet do jednoho pytle. Pokud sběrna vykoupí dopravní značení, hřbitovní předměty a další věci, které jsou zakázané vykupovat od fyzických osob, měla by za to být zodpovědná a postižitelná. Opět uvedu, že tato konkrétní sběrna by měla být postižitelná, nikoliv všechny sběrny. S tímto typem věcí se nesetkáváme, naši zákazníci jsou informováni o tom, co nelze vykupit, a obsluha každé naší provozovny je proškolená, takže u nás to problém není. Zřídka se setkáváme s tím, že obsluha vykoupí třeba starý sud nebo trubku a později se zjistí, že nepatřily zákazníkovi, proto je vracíme zpět původnímu majiteli. Tohle bohužel ovlivnit nemůžeme, a pokud zákazník tvrdí, že odpad pochází z úklidu jeho zahrádky, obsluha nemá důvod mu nevěřit,

neboť se jednalo o běžný odpad, který je možné vykupit. Pokud tedy někdy nastane podobný případ, věc je vrácena majiteli.

Vím, že se snažíte motivovat občany ke sběru odpadních kovů. Byl to váš nápad a osvědčil se?

Každý podnikatel se snaží přilákat k sobě co nejvíce zákazníků. Stejně tak i my se snažíme motivovat nejen občany k důslednějšímu třídění odpadů, proto postupně rozšiřujeme portfolio svých služeb o další a další druhy odpadů. Někteří třídí odpad z přesvědčení, že dělají správnou věc, ale větší skupina třídí, aby za starý odpad získala finanční obnos, a mohla si tak třeba kompenzovat pořízení nové věci. Bez finančního motivu by třídění odpadů nebylo důsledné.

Ve šrotu končí mezi starým haraburdím i věci funkční, které někdo shání, jindy zase naprosté unikáty sběratelské ceny. Dokážete je zachránit? A vzpomenete si na nejzajímavější výkup?

Funkční věci se objevují, protože lidé pořizují věci modernější a dokonalejší. Provádíme

Určitě si vážím jak ceny samotné, tak i toho, že mě vybrali lidé, které jsem nikdy předtím neviděla a neznali mě. S odstupem několika týdnů po vyhlášení mohu říci, že mě ocenění povzbudilo a připravuji, nebo jsem si dala za cíl připravit, několik projektů, které bych chtěla začít a dokončit.

- likvidace technologických celků, strojů a zařízení, nepotřebných skladových zásob, takže se setkáváme s různými stroji, které jsou sice funkční, ale nikdo je už nevyužívá – mají třeba velkou spotřebu energie, složité manuální ovládání atp. Dnes už se „unikáty“ objevují zřídka, a když už ano, tak jsou zničené a nelze je nijak zachránit. Občas, když lidé vyklízejí garáže po prarodičích, tak přivezou například velmi staré kolo, staré díly na motorky, ale toho je opravdu velmi málo. Dnes firmy většinou odevzdávají do sběren výrobní odpad, občané pak např. při rekonstrukcích plotů a střech odevzdávají rezavé trubky a plechy nebo pletivo. Pro mě byl asi nejzajímavější ten výkup, kdy mi volala firma, že likviduje staré skladové zásoby a má toho asi 10 tun. A nakonec toho bylo něco kolem 1000 tun.

Osvědčil se váš systém ceny na míru? Jak to v praxi funguje?

Při tvorbě cen musíme samozřejmě zohlednit spoustu faktorů – od dopravy k zákazníkovi až po náklady na zpracování konkrétního druhu odpadu od konkrétního zákazníka. Cena na míru tedy znamená, že každý zákazník – dle druhu odpadu, který produkuje, dle četnosti a množství dodávek, dle dopravní vzdálenosti, obdrží určitou individuální cenovou nabídku. Kromě ceny na míru se snažíme zákazníkům vyjít vstříc, i pokud potřebují odvézt například stavební odpad (tímto se nezabýváme), ale provozujeme autodopravu, tudíž to klientovi odvezeme na místo určení.

Společenská odpovědnost firem pro vás není cizí slovo. Zaměstnáváte hendikepované i jinak znevýhodněné osoby, podporujete nadaci Kapka naděje. Pomáháte i čistit město a okolí od odpadu a nepořádku?

V našem oboru je možné na některé pozice obsadit lidi s určitým zdravotním



omezením, lidi bez VŠ titulu nebo starší občany, kteří si ke svému nízkému důchodu potřebují přivydělat, aby mohli pokrýt náklady na základní potřeby – léky, nájem apod. Většina sběren takovéto občany také zaměstnává a pomáhá k životu nejrůznějším nadacím a centrům. My v současné době podporujeme rozmanitá místní zařízení – sport a volný čas pro děti a mládež. Co se týká nepořádku – tak o tom se v našem městě hovořit nedá. O úklid se mimo technických služeb stará i občanské sdružení.

Nedivím se, že ve vaší branži podporujete silné chlapy – nejen místní hokejový klub, ale i kulturisty a zápasníky. Taky váš nápad?

To ne, ale byla jsem oslovena a zdálo se mi jako dobrý nápad podpořit sport dětí a mládeže a volný čas zájemců o kulturistiku nebo motorkáře. Mít zájem o něco jiného než počítačové hry a sociální sítě a svůj volný čas věnovat sportu se musí ocenit a podpořit.

Když už máte kovů plnou hlavu a potřebujete si odpočinout, co máte nejraději?

Určitě je to cestování, sport a zahrada.

KM-Kov je rodinná firma, ale žena vždy sedí na dvou židlích, když je podnikatelka a zároveň ochránkyně domácího krbu. Jde to u vás, netrpí někdy firma, jindy rodina?

Musíte si určit své priority, rozvrhnout čas pro práci, rodinu a volný čas a také naučit se „vypnout“. Pak to jde skloubit. Sem tam se objevují mimořádné situace, ale ty řeším operativně, aby nikdo netrpěl. Navíc, pokud vás baví práce, kterou děláte, a jsou kolem vás lidé, kteří vás podporují, jde všechno snadněji.



Nakonec největší přání do nového roku: co by vás opravdu potěšilo?

Já bych přála všem podnikatelům, ať mají dostatek práce, dostatek zakázek, dobrou platební schopnost a hlavně vytrvalost. Mě osobně by potěšila věrnost našich zákazníků i v následujících letech.

pogratuloval a popřál vše nejlepší Pavel Kačer ☑



Sůl nad zlato, ale nic se nemá přehánět

**Jak řešíte pocit hladu, když přebíháte z jednoho obchodního jednání na druhé, když narychlo usedáte za volant a jedete na schůzku a už nemáte čas na oběd, natož abyste si oloupala pomeranč nebo nakrájela zeleninu na salát? Co děláte, když v kanceláři šetříte čas? Hlad zaháníte po-
jídáním chipsů nebo různých slaných tyčinek a oříšků. Známe to všichni. Ale...**

Sůl se jako přídavek ke stravě objevila asi před 5 tisíci lety, předtím se člověk adaptoval na příjem přibližně jednoho gramu soli na den, což je 10x méně než dnes. Nejvíce soli v současnosti přijímáme z vyrobených a zpracovaných potravin (80 %), pouze 10 % tak připadá na přídavek soli při vaření a dosolování a 10 % soli obsahují potraviny přirozené. Ve srovnání s ostatními evropskými zeměmi je Česká republika s průměrnou spotřebou soli 14–15 g na osobu na den, bohužel, v popředí. V Evropě se totiž toto číslo pohybuje mezi 8–12 g soli na den, a například v Německu, Rakousku a Švýcarsku je to dokonce pouze 6 g. Vyšší spotřebu má naopak Maďarsko, kde tato hodnota činí 16–18 g na osobu na den. Doporučená denní dávka soli činí pro dospělého pouhých 5 g, u dětí se doporučují dávky mnohem nižší. Ve vyspělých zemích má zhruba třetina populace zvýšený krevní tlak a právě ten bývá

často branou k mnohem závažnějším zdravotním problémům, jakými jsou choroby srdce a cév. Vztah mezi zvýšeným příjmem soli a hypertenzí nelze pominout. Více než 70 % populace v ČR totiž reaguje na nadbytečný příjem soli zvýšením krevního tlaku, přičemž téměř 50 % dospělé populace v České republice trpí hypertenzí. „Odhaduje se, že snížením denního příjmu soli na zhruba polovinu by v Česku došlo k omezení výskytu cévních mozkových příhod o čtvrtinu a výskytu kardiovaskulárních onemocnění o 17 %. Proto je v této oblasti velice důležitá prevence a osvěta,“ řekl na nedávné tiskové konferenci v Praze ministr zdravotnictví Martin Holcát. Počátky hypertenze je třeba hledat již v dětském věku, a to je důvod, proč se problematikou zabývají i pediatri. Bohužel již u dětí denní příjem soli významně překračuje doporučené normy. „Až 80 % kojenců dostává ve 2. polovině prvního roku života ve výživě více soli, než je doporučeno. V batolecím věku pak přijímá nadměrné množství soli až 95 % dětí a u starších dětí se to týká prakticky všech,“ uvedl prof. Jan Janda z České pediatrické společnosti. Zvýšený příjem soli navíc vyvolává pocit žízně a při dnešní oblibě celé škály slazených nápojů vede jejich konzumace ke zvýšené kalorické dodávce, a tím k nadváze až obezitě. Obezita rovněž představuje nezávislý a vysoce rizikový faktor pro hypertenzi. Problémem zvýšené spotřeby soli se zabývá také WHO, která vytvořila akční plán evropské strategie na prevenci a kontrolu nepřenosných nemocí v letech 2012–2016. Tento plán doporučuje mimo jiné zlepšování dostupnosti informací pro spotřebitele, např. na etiketách potravinářských výrobků, kde by standardně měl být uváděn nejen obsah kalorií, ale i množství obsažené soli.



Snížení příjmu soli je jednou z nejvíce ekonomicky efektivních a cenově dostupných intervencí v prevenci nemocí srdce a cév. I České republice se tak nabízí příležitost pro zavedení konkrétních opatření v rámci boje s nadměrným solením jako „tichým zabijákem“ našich životů. Již letos byly např. Státním zdravotním ústavem v rámci osvětových a preventivních aktivit vydány letáky a plakát upozorňující na nadměrné solení a s ním spojená zdravotní rizika.

(tz)

foto Shutterstock

Průměrné množství kuchyňské soli ve vybraných potravinách

Výrobek 100 gramů	Kuchyňská sůl (NaCl) v g
Rohlík	0,6
Krajíc chleba	0,9
Níva	3,5
Balkánský sýr	3,3
Tavené sýry	2,3
Párky	6,2
Trvanlivé salámy	2,0
Šunka	1,8
Arašidy pražené solené	0,5
Bohemia chips alpská sůl	1,5
Popcorn slaný	2,5
Olivy	6,0
Slané tyčinky	8,0
Burger	2,0

Facebook

je více návykový pro ženy

Ženy jsou na Facebooku více závislé než muži. Otevřeně určitou míru závislosti přiznává 72 procent z nich, mužů „jen“ 48 procent. Čtyři ženy ze sta by navíc nevydržely bez této sítě ani jeden den, v případě mužů jde o pouhé procento. Jakkoli dlouho by se dokázalo nepřihlásit jen 45 procent uživatelů. Pro muže je Facebook méně návykovou záležitostí. Jakkoli dlouho by bez něj vydrželo 54 procent z nich. Údaje vyplývají z průzkumu, který pro společnost Cetelem realizovala agentura Stem/Mark.

A silnější vztah žen k této síti potvrzuje i to, že větší část z nich si život bez Facebooku nedokáže vůbec představit, případně více z nich by se ho dobrovolně nevzdalo. Život zcela bez sítě by dle svého mínění zvládlo bez problémů 55 procent žen, zatímco mužů 69 procent. Ženy také tráví na Facebooku více času. Muži jsou nejčastěji na této sociální síti do jedné hodiny týdně (28 procent), u žen jde o rozmezí jedné až třech hodin. Výrazně početnější oproti mužům je i skupina těch, které věnují síti týdně více než deset hodin (30 procent žen, 14 procent mužů). Ženy přitom častěji chodí na Facebook zejména v pracovní dny (32 vs. 16 procent), což lze vysvětlit například tím, že řada uživatelů je na mateřské dovolené či v domácnosti.

Důvodem, proč ženy tráví na Facebooku více času, je to, že jim často dává pocit menšího osamění. Každá osmá uživatka je jednoznačně díky němu více v osobním kontaktu s lidmi (každý dvanáctý muž), 28 procent je pak více ve virtuálním kontaktu s přáteli a známými (16 procent mužů). Ženy si také díky Facebooku častěji najdou práci (3,3 vs. 0,4 procenta). Každá třetí uvádí, že sociální síť má na její život pozitivní vliv (každý čtvrtý muž). Důvodem, proč si ženy vytvářejí a udržují profil, je právě především kontakt se svými blízkými (78 procent, 64 procent mužů) a více než muže je zajímavá, co je u koho nového (62 vs.

57 procent). Muži častěji cílí na seznámení se s novými lidmi (11 vs. 6 procent), dámy pak více využívají síť k obchodním účelům – ať už jde o nakupování, či prodávání. Zároveň také více píšou negativní, ale i pozitivní komentáře a častěji si zjišťují reference ke zboží, službě či konkrétní společnosti, u které si hodlají něco zakoupit. Podle průzkumu jsou tedy ženy na Facebooku více aktivní.

(tz)

foto Shutterstock



Pacienti neleží zbytečně v nemocnicích

Úsporu až sto milionů korun přinesl Všeobecné zdravotní pojišťovně za uplynulých čtyři roky rozvoj takzvané jednodenní péče, respektive jednodenní chirurgie. Jestliže v roce 2008 ministerská vyhláška poprvé oficiálně umožnila vykazovat jednodenní péči na lůžku a o rok později vykazovali lékaři 3,5 tisíce takových případů, loni už jich bylo bezmála 14 tisíc. Přestože v Česku je jednodenní chirurgie relativně novinkou, její úplné počátky sahají až na přelom 19. a 20. století. V letech 1899 až 1908 provedl skotský lékař James H. Nicoll bezmála 9 tisíc operací jednodenní chirurgie, přičemž pacienti byly děti. K nejčastějším výkonům patřila operace kýly, rozštěpu patra či operace pro nápravu deformit nohy. Masivní rozvoj nastal s rozvojem miniinvasivních operačních metod, především laparoskopie a artroskopie. Tyto postupy umožňují snáze hojení ran a zkrácení pobytu pacienta v nemocnici. K nejčastějším výkonům patří např. operace žlučníku, kýly, chronického zánětu slepého střeva, hemoroidů či křečových žil. Jde vždy o plánované zákroky. Výkony VZP hradí formou balíčkové úhrady. Možnost poskytovat jednodenní péči mají jak ambulantní, tak lůžková zdravotnická zařízení, která splňují požadavky na personální a přístrojové vybavení. Zároveň ale musí mít i lůžkové zázemí klasické nemocnice, aby bylo možné řešit případné komplikace spojené s operací. V roce

2012 bylo klientům VZP provedeno v jednodenní péči celkem 13 757 výkonů, z toho 6404 v ambulantních zařízeních a 7352 v lůžkových zařízeních. Celkem jde tedy oproti roku 2009 o nárůst o 383 %. V současné době jsou nasmulované kapacity dostatečné a poskytují i rezervu pro další růst. VZP nicméně nevylučuje, že do budoucna se může síť poskytovatelů jednodenní péče rozšiřovat. Z hlediska odbornosti s převahou zvítězila chirurgie (8597 výkonů) s odstupem následovaná ortopedií (3202). Význam jednodenní chirurgie, kdy pacient přichází do nemocnice jen na samotnou operaci a druhý den odchází do domácí péče, spočívá nejen v ekonomické výhodnosti pro VZP. Do úspor je nutno započítat také menší riziko tzv. nemocničních infekcí, rychlejší návrat do práce či možnost zkrácení čekacích lhůt na operace. Pro pacienty je většinou lákavé zejména to, že pooperační dobu tráví doma, ve svém prostředí a se svými blízkými. Zároveň ovšem musí počítat s tím, že je na ně kladena větší zodpovědnost – značnou část předoperační i pooperační doby jsou bez dohledu zdravotnického personálu, a je tedy na nich, nakolik jsou disciplinovaní a řídí se pokyny lékařů. Větší nároky jsou kladeny také na pacientovy blízké, protože po výkonu a propuštění z nemocnice je obvykle nutné, aby nemocnému někdo pomohl a dohlédl na něj.

(tz)

Odbornost	2009	2010	2011	2012
Chirurgie	958	1796	4927	8597
Plastická chirurgie	80	178	220	318
Gynekologie	486	629	899	1363
Ortopedie	2003	2362	4357	3202
ORL	0	104	218	191
Urologie	65	0	66	86
CELKEM	3592	5069	10687	13757

Finanční předsevzetí Čechů

by nemělo chybět v žádném diáři

Konec roku je vždy správný čas pro zhodnocení uplynulých měsíců a přípravu seznamu předsevzetí na následující rok. Tato předsevzetí se často týkají fyzické činnosti, zbavení se zlovyků, četby nepřečtených knížek nebo změny práce. Ohromný vliv na osobní život však mají také finanční návyky, ať už v rodinách, které nemají s businesssem nic společného, nebo těch, kteří jinak než podnikáním žít nedokáží. Ve finančním hospodaření máme všichni ještě co dohánět. Proto se skupina KRUK zeptala svých klientů, co v novém roce plánují změnit v oblasti domácích financí.

Snad každému se někdy stane, že poruší sliby, které dal, či zapomene na prohlášení, které udělal. Problém se ale objeví spíše tehdy, když se touha po změně týká základních věcí, jako jsou finance a domácí rozpočet. Finanční návyky mají klíčový vliv na osobní i rodinný život. Snahou každého by tedy mělo být zbavit se starých zvyků a na jejich místě zformovat nové, vhodnější.

Chyby, které je třeba napravit

Zjištění skupiny KRUK, která vyplývají z průzkumu mezi klienty – dlužníky, ukazují dvě zásadní chyby, které je třeba napravit. Až 47 % respondentů si myslí, že se Češi nadměrně zadlužují, a přitom nemyslí na splácení závazků. Příliš často také nepromyšleně a impulzivně nakupují – to si myslí asi 45 % dotazovaných. Obzvláště Vánoce a doba nákupu dárků jsou časem velkých výdajů, které mohou vést – a také často vedou – k nadměrnému zadlužení. To samozřejmě nejsou jediné chyby, které lidé dělají. Téměř 25 % dotazovaných poukazuje na problém vydání většiny vydělaných peněz hned po obdržení příjmu. Ve výsledku dalších 17 % dotazovaných soudí, že Češi příliš často připouští, aby jim před výplatou chyběly peníze. Více než

17 % dotazovaných také uvádí, že si lidé neodkládají žádné úspory „na horší časy“.

Kontrola osobních financí je důležitá

Nejistá hospodářská situace má vliv na očekávání lidí, že rok 2014 bude z finančního hlediska obtížnější. Správně si proto dávají předsevzetí, že zlepší kontrolu domácího rozpočtu a soustředí se na šetření i malých částek. Nejvíce dotazovaných, až 27 %, plánuje v tomto roce systematicky kontrolovat svoje výdaje. To je dobré předsevzetí, protože jsou si vědomi, že finanční plánování není jejich silná stránka. Stejně důležitá je i potřeba pravidelného šetření, bez ohledu na to, jestli mají konkrétní cíl, nebo chtějí obecně dávat stranou peněžní prostředky „na horší časy“. Téměř 19 % dotazovaných chce šetřit na konkrétní cíl a 17 % „pro všechny případy“. Bez ohledu na motivaci, která je vede, snaha šetřit představuje určitě jednu z vlastností, které se vyplatí podporovat. Pouze zhruba pětina dotazovaných nemá do nového roku žádná finanční předsevzetí.

Nepovedlo se ušetřit ani korunu

Ze stejného průzkumu mezi klienty KRUK vyplývá, že polovina respondentů utrací všechny vydělané peníze. Absence úspor

znamená, že tato neobvykle početná skupina může snadno skončit v dlužích, pokud se v jejich životě objeví neplánované výdaje. Kritickým měsícem často bývá prosinec – výdaje na Vánoce nebo dárky se snadno mohou vymknout kontrole. Obecně platí, že Češi neumí šetřit a kontrolovat své výdaje. Například stav konta kontrolují velmi sporadicky, téměř jedna třetina to dělá maximálně jednou za měsíc. Málomno plánuje své výdaje na dobu delší než jeden měsíc dopředu. Velká část Čechů má místo toho dluhy, byť našťastí ne moc vysoké, protože nepřesahují deset tisíc korun. „Výsledky průzkumu ukazují, že se většina z nás snaží pravidelně splácet dluhy a nevidí potřebu uvádět to mezi novoročními předsevzetími,“ vysvětlila Veronika Kuřinová ze společnosti KRUK Česká a Slovenská republika. „Stojí však za to si slíbit, že kdyby nastaly nějaké potíže s pravidelnou úhradou závazků, nebudeme se schovávat před zodpovědností. Nejlepší je spojit se s věřitelem nebo s firmou spravující dluh a společně hledat řešení problému. Dluh je vždy třeba uhradit a díky aktivitě a upřímnosti vůči věřiteli se spotřebitelé vyhnou zbytečným problémům či dodatečným nákladům v podobě úroků a nákladů na soudní a exekuční řízení,“ zdůraznila Veronika Kuřinová. (tz)

Aby ruce vypovídaly za vás



Říká se, že na lidi, které neznáte, udělají první dojem vaše ruce. Prozradí o vás, kdo jste a jaký je váš věk. Zdravá pokožka a pečlivě upravené ruce umocní váš půvab. Společnost Amway přišla nedávno s novinkou HAND SERIES Krém na ruce a nehty, se kterým získáte hedvábnou pokožku a každý, s kým si podáte ruku, bude mít z dotyku příjemný pocit. Krém obsahuje arganový olej, jeden z nejceněnějších a nejučinnějších olejů na světě, který je známý jako „tekuté zlato“. Výrobek obsahuje také vitamin E, který má antioxidační účinky. Krém je velice praktický při cestování a lze jej snadno nosit v tašce či kabelce. Balení obsahuje 3 kusy výrobku. Ke každému produktu je navíc připevněn přívěsek ve tvaru srdce, který slouží jako elegantní a praktický doplněk.

(tz)



Nejčastěji **Petrové a Jany**

FLEXI životní pojištění si nejčastěji sjednávají Petrové, Jirkové a Honzové, výctu ženských jmen dominují Jany, Marie a Lenky. Mezi pojištěnými dětmi vedou chlapecská jména Honzík, Kubík a Tomáš, z děvčat je nejvíce Terezek, Katek a Lucií. Jen těchto jedenáct křestních jmen tvoří pětinu všech klientů Pojišťovny České spořitelny. Novákových je mezi pojištěnými stále nejvíce, následují Svobodovi a Novotných. Mezi klienty najdeme ale také Ariany nebo Jasoně.

„Stále častěji se mezi klienty setkáváme s nevšedními jmény, s přechylováním mužských jmen a se zdrobnělinami. A tak máme mezi klientkami Andělíny, Severíny, Pěvušky, Alešky nebo Dášenky. Járu Cimrmana by potěšilo, že se líbí i Jasoně. Tato jména mají klienti skutečně zapsána v občanském průkazu,“ řekla Jana Jirásková, tisková mluvčí Pojišťovny České spořitelny. Přes všechna neobvyklá jména ta stará česká stále obsazují první příčky. Hlavně u dětí mladších pěti let je návrat staročeských jmen patrný. Vrací se Aničky i Toníci. V domácnostech, ve kterých mají rodiče jiná příjmení, děti v naprosté většině případů dostávají příjmení po otci. Pojišťovna České spořitelny má 1,8 milionu klientů. Mezi nimi existuje 215 000 různých příjmení a 10 500 rozdílných jmen. Dvacet procent klientů pokryje pouze 11 křestních jmen.

(tz)

	příjmení	jméno mužské	jméno chlapecké	jméno ženské	jméno dívčí	nevšední jména	nevšední jména
1	Novákoví	Petr	Jan	Jana	Tereza	Milovan	Ariana
2	Svobodovi	Jiří	Jakub	Marie	Kateřina	Alfonz	Aleška
3	Novotní	Jan	Tomáš	Lenka	Lucie	Tichomír	Libora
4	Dvořákoví	Pavel	Martin	Hana	Veronika	Arsenius	Dášenska
5	Černí	Martin	Lukáš	Eva	Eliška	Jason	Pěvuška
6	Procházekovi	Josef	Ondřej	Petra	Adéla	Andělín	Polyxena
7	Kučerovi	Jaroslav	David	Alena	Barbora	Vojmír	Bernardina
8	Veselí	Tomáš	Petr	Martina	Kristýna	Florin	Voršila
9	Horákoví	Miroslav	Michal	Kateřina	Michaela	Severín	Česlava
10	Němcovi	Zdeněk	Vojtěch	Jitka	Anna	Pravomil	Alfréda

O objednávání přes internet mají klienti VZP zájem

Obtěžuje vás čekání na úřadech? Všeobecná zdravotní pojišťovna nabízí stále většímu počtu svých klientů možnost, jak se zbytečnému zdržení vyhnout. Od poloviny loňského roku začala zavádět na své pobočky systém, který pojištěncům umožní objednat se přes internet na přesný čas. V provozu je již 19 takových poboček, na dalších třinácti bude internetové objednávání zprovozněno v příštích šesti měsících. Žádná jiná zdravotní pojišťovna nenabízí stejnou službu ve srovnatelném rozsahu. Zatím nejvíce poboček, které umožňují objednání klientů přes internet, funguje od loňska ve středních Čechách. Následuje Praha a letos by se na uvedené dva

regiony měl dotáhnout Ústecký kraj. Celkem již možnost objednání přes internet využilo několik tisíc klientů VZP. Jejich zájem přitom stále roste. To je dáno i tím, že každý měsíc přibývají nové pobočky, které jsou do systému zapojeny. Svou roli hraje také fakt, že pojištěnci VZP se o nové službě dozvídají většinou při návštěvě pobočky, a možnost objednání přes internet tak využívají až ve chvíli, kdy potřebují opět něco řešit. V praxi vše funguje tak, že klienti si na internetových stránkách www.vzp.cz/on-line najdou pobočku, na které potřebují vyřídit svou záležitost. Zde vyplní formulář, vyberou si datum a čas návštěvy, a systém jim vygeneruje kód, který je aktivní v rozmezí +/- 15 minut

od sjednaného času. V tomto rozmezí klient přijde na pobočku, zadá kód do vyvolávacího systému a přednostně je vyvolán k přepážce. Možnost objednávání přes internet samozřejmě nic nemění na tom, že všichni klienti VZP nadále mohou přijít na pobočku přímo, tj. bez objednání. Objednávání přes internet a obsluha bez čekání je dalším krokem, kterým se VZP snaží v maximální možné míře zpříjemnit klientům jednání na svých pracovištích. Již loni například zprovoznila 80 dětských koutků, kde se mohou zabavit děti, s nimiž rodiče na pobočky přicházejí. V brněnské pobočce navíc funguje ke spokojenosti maminek i přebalovací a kojící koutek.

(tz)

Padesátka je dobrý věk pro start podnikání

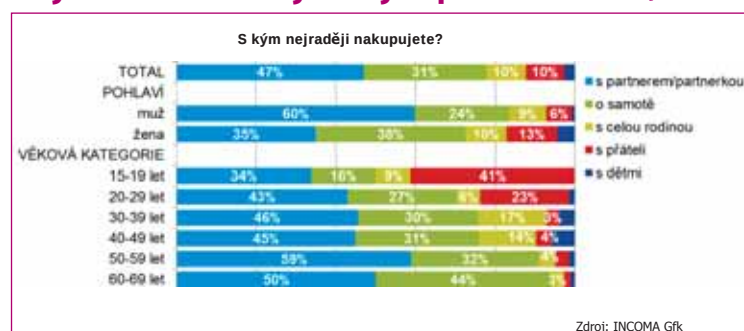
Od letošního ledna se mohou lidé starší 50 let opět přihlásit do projektu INICIO 50, který má podpořit rozjezd jejich podnikání. Účastníci tohoto, již třetího kola projektu, absolvují v malé skupině specializované semináře, ve kterých se například učí, jak si založit firmu, sestavit podnikatelský plán, jak se prezentovat či jak si vyřídit živnostenský list. Projekt na podporu podnikání INICIO 50 společnosti Agender byl odstartován v roce 2013 jako součást expertního pracovního portálu pracenad50.cz, který se zaměřuje na nabídky zaměstnání pro tuto věkovou skupinu i návody a tipy na vlastní podnikání. V loňském roce v České republice podpořil 15 podnikatelských plánů. „V padesáti se lidé bojí začít podnikat. Důvodem je nedostatek informací, a především obava ze zadlužení rodiny,“ uvedla Petra Janíčková, iniciátorka projektu a zakladatelka portálu

pracenad50.cz. „Snažíme se podat jim na startu pomocnou ruku, poskytnout jim užitečné rady i odhalit jejich silné a slabé stránky. Pak už je vše jen v jejich rukou,“ dodala. Čtvrtina nezaměstnaných spadá do věkové kategorie 50 až 64 let (statistika Úřadu práce, 2013). Začít podnikat v tomto věku je velkou příležitostí pro tuto nezaměstnanou, stále však aktivní skupinu. Podobné projekty fungují také v zahraničí. Statistiky ve Velké Británii uvádějí, že jestliže nezaměstnaný člověk starší 50 let začne podnikat do 6 měsíců od ztráty zaměstnání, má 80procentní šanci, že se na trhu udrží, a navíc neztratí sociální kontakt a pracovní návyky (www.prime.org.uk). Partnery projektu INICIO 50 jsou společnosti GSK, Česká Spořitelna, Škoda Auto a Lease Plan.

(tz)

Ženy nakupují rády samy

Z průzkumu MasterCard vyplývá, že pokud jde o nákupy v kamenných prodejnách, více než 30 % lidí preferuje nakupovat v obchodních centrech. Vyhovuje jim hlavně široký výběr obchodů a služeb na jednom místě či lákavé slevové akce. Muži absol-
vují nutné zlo nejraději s partnerkami, zatímco ženy o samotě.



V předvánoční i povánoční čas berou lidé obchody útokem, a proto se průzkum společnosti MasterCard uskutečnil

obchodech. Ty naopak preferuje pouze 14 % dotázaných a jsou to především lidé důchodového věku," doplnila Martina

v souvislosti se soutěží MasterCard Obchodník roku zaměřil právě na chování nakupujících. Z něho vyplývá, že velké oblíbené se stále těší nákupní centra. „Pro více než 30 % respondentů jsou tou pohodlnější a využívanější variantou nakupování, dalších přibližně 50 % lidí nákupy v nákupních centrech rovnoměrně kombinuje s nákupy v samostatných

Kirchrathová, Commerce Development Director MasterCard Europe pro Českou republiku a Slovensko. Zatímco více než polovina dotázaných mužů (60 %) nakupuje nejraději s partnerkou, u žen je toto procento výrazně nižší (35 %), naopak téměř 40 % z nich nakupuje rádo o samotě. Nakupování s přáteli je velmi populární mezi mladými respondenty ve věku od 15 do 19 let, uvedlo to přes 40 % z nich. Na druhé straně nejméně oblíbené je nakupování s celou rodinou a dětmi. Polovina dotázaných stráví nakupováním jednu až dvě hodiny, čtvrtina z nich stihne nakoupit dokonce za méně než hodinu. Takto rychlý nákup zvládá 31 % mužů, ale pouze 19 % žen. Velkou část ze svého volného času tráví v nákupních centrech teenageri. Téměř polovina z nich, 42 %, tam stráví tři, nebo dokonce čtyři hodiny za jednu návštěvu. Důvodem je mimo jiné i fakt, že mladí lidé nejčastěji spojují nákupy v centrech se zábavou, například návštěvou kina či kavárny. Společnost MasterCard se podílela na výzkumu nákupního chování v souvislosti s oceněním MasterCard Obchodník roku, do něhož je zapojena velká část obchodů přítomných právě v nákupních centrech. (tz)

Koho a co mám ráda

Výhody, které mi dělají radost

Máte rádi všechno po ruce na každém roku? Nejspíš ano. Když potřebuji drobnost – ať už jsou to kosmetické tampónky, krém na ruce, zdravá pochoutka na svačinu, nebo třeba svíčky, nejraději zavítám do „DMka“. Většinou vždy vše najdu s přehledem, a když se náhodou s regálem nemohu shodnout na přítomnosti výrobku, personál mi pomůže. Odcházím spokojená a mám záznam na kartičce! Můžu se těšit, co mi připraví příště. Víte, roztrhl se pytel se všemožnými zákaznickými kartami a přátelé mužského pohlaví se dokola ptají, proč nosím místo normální peněženky takový „penál“. Rozumějte, je to peněženka, ale stavěná na to, aby se tam všechny ty kartičky vešly. Avšak málo je těch zákaznických karet, které se neztratí – a mezi ně řadím i „tu fialovou z DMka“. Mám ji vždy po ruce. V peněžence ji spolehlivě najdu už jen dle jedinečné barvy. Musím jednoduše uznat, že jejich věrnostní program je snad jediný, kterému skutečně bez výhrad rozumím a využívám ho. Vidím výhody s každým nákupem, výhody, které mi skutečně dělají radost.

Kateřina Šímková



Vdovy – v samotě a chudobě?

Podle nejnovější demografické studie Allianz zůstávají ženy ve stáří samy, protože se dožívají vyššího věku než jejich většinou starší manželé. Až 61 procent žen přiznalo, že smrt manžela pro ně znamenala také finanční problémy. Řešením je větší zájem žen o vlastní finance a doplňkový zdroj příjmů na stáří, jako jsou penzijní připojištění či životní pojištění.

Jaroslava oslavila svoji šedesátku ještě ve svém domě ve východních Čechách, ve kterém spolu s manželem prožila posledních 20 let, polovinu jejich manželství. Nové bydlení si postavili na důchod ještě v době, kdy byli ekonomicky aktivní a neváhali se zadlužit. Další narozeniny v něm však již neoslaví. Její manžel zemřel před pár měsíci ve věku 72 let, a Jaroslava tak zůstala vdovou odkázanou sama na sebe. Jelikož se o finance vždy staral muž, sama nebyla schopna doplatit hypotéku na dům a pro narůstající dluhy jej musela prodat. Sen o poklidném stáří v domku se zahrádkou se rychle rozplynul. Bohužel, Jaroslava není jedinou ženou, která po smrti manžela zůstala chudá a sama. Podle expertů na demografii ze skupiny Allianz starší ženy čelí větší míře rizika chudoby až v 27 z 34 zemí OECD – Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj. V těchto zemích se v chudobě ocitlo téměř 15 procent žen a pouze 11 procent mužů. Studie skupiny Allianz ukazuje, že změna statusu z vdané na rozvedenou, vdovu, nebo jinak osamocenou ženu je jedním z nejdůležitějších faktorů, které ovlivňují míru chudoby slabšího pohlaví, zejména pak ve starším věku. Nejčastěji se tento status mění právě při smrti manžela, když se z manželky stává vdova. Ale proč se tento problém týká hlavně žen? „Odpověď je třeba hledat ve dvou důvodech. Prvním z nich je skutečnost, že ženy žijí déle, a druhým je kulturní faktor, který způsobuje, že muži si obvykle berou mladší ženy,“ vysvětlila Alicia Munnell, ředitelka centra pro důchody Allianz. V ekonomicky vyspělých zemích dosahují ženy průměrného věku 80,42 let, zatímco muži se dožívají jen 73,41 let. Rozdíly jsou citelné i ve věku při vstupu do manželství, protože muži se obecně žení starší. Ve Francii a Velké Británii je tento rozdíl 1,8 roku, v Německu 2,7 roku, a v Itálii je průměrný věk mužů vstupujících do manželství dokonce vyšší o 3,3 roku než u žen. „Výsledkem je větší počet vdov než vdovců, ty často prožijí poslední část svého života osamocené bez manžela a následně i bez peněz,“ konstatovala Alicia Munnell. Důkaz, že smrt manžela má velký dopad na finanční status vdov, podává i průzkum, který je součástí studie. Ten se uskutečnil mezi 2200 ženami

zemí OECD ve věkové skupině 24 až 75 let. V něm 61 procent žen přiznalo, že smrt jejich manžela s sebou přinesla i finanční problémy. Způsobuje je dále skutečnost, že důchody žen jsou nižší než mužů. Ženy často pracují za nižší mzdu a několik let navíc tráví mimo pracovní prostředí v době, kdy se staraly o děti nebo příbuzné, kteří zůstali na jejich pomoc odkázáni. Dalším důvodem je častý nezáměr žen o finanční záležitosti rodiny, které ponechávají na bedrech manžela. „Po jeho smrti se tak dostávají do finančních problémů, které jsou způsobeny jejich slabší finanční gramotností,“ dodala ještě Alicia Munnell. Řešením je větší zájem žen o vlastní finance už během života manžela. Je důležité se zajímat například o svůj důchod už v mládí a v každém okamžiku vědět, v jakém stavu se úspory právě nacházejí. Jelikož státní důchod nemusí garantovat udržení životního standardu na předešlé úrovni, je výhodné myslet i na doplňkový zdroj příjmů na stáří. Ideálním řešením jsou v takovém případě soukromé úspory v penzijních fondech či vhodně nastavené životní pojištění založené v mladém věku. Experti ze skupiny Allianz proto připravili seznam nejčastějších chyb, kterých se dopouštějí i starší ženy při plánování zabezpečení na důchod.

Můj manžel ještě vydělává a velmi slušně, takže jsem zabezpečena i já.

Buďte opatrná. Míra rozvodovosti se neustále zvyšuje – například v Česku se rozpadá téměř každé druhé manželství, a také průměrný věk mužů je nižší než žen. Nespoléhejte proto na skutečnost, že manžel se o vás ve stáří postará. Také rozvod má vliv na výši penze. Ženy kvůli němu totiž mohou v důchodu mít v průměru o 7,1 procenta peněz měsíčně méně, než kdyby žily s manželem. Doplácejí, podobně jako v případech ovdovění, na to, že vydělávají méně a kvůli starosti o rodinu pracují také kratší dobu. I proto se ve stáří kvůli nižším penzím mnohem častěji než muži propadají do chudoby.

O podobné záležitosti se nestarám. Nějak to už dopadne.

Tento přístup se může později ženám značně vymstít. Vzhledem ke komplikovanosti důchodových systémů a neustálým změnám v nich je dobré se o svůj důchod zajímat v předstihu a vždy vědět, v jakém stavu se vlastní úspory právě nacházejí.

Věk odchodu do důchodu je již nedaleko, takže na penzi si spořit už nemusím, stejně to nestihnou.

V dnešní době stát v důsledku nepříznivých demografických změn neustále prodlužuje věk odchodu do důchodu. Takže i přesto, že je vám třeba víc než 50 let, se vám může stát, že tak brzy na penzi „nedosáhnete“. A nezapomínejte, že každý měsíc, o který odejdete do důchodu dříve, než je stanoveno, se negativně podepíše na výši vaší penze.

Nepracuji, protože se starám o nemocné rodiče, později mi to stát zohlední.

Měli byste si zkontrolovat, jaká přesná pravidla platí pro váš důchod, pokud se staráte o nemocné příbuzné. Často se stává, že se bere v úvahu nejen délka, ale i úroveň péče.

Vystačím i s menším důchodem, spořit nepotřebuji.

Starat se o domácnost, platit účty a nákup potravin může být pro jednoho člověka velmi náročné. Je proto důležité mít na stáří odložené úspory, nejlépe v penzijním připojištění, důchodovém spoření či v životní pojistce.

Starala jsem se dlouho o děti a je pro mě po tolika letech velmi těžké znovu se začlenit do pracovního procesu.

Je pravda, že pro některé ženy může být opětovné začlenění do pracovního procesu na stejné pozici mnohdy velmi náročné. Spokojí se proto často s méně placenou prací nebo prací na částečný úvazek. Ale nízký příjem zpravidla znamená nízkou penzi. Je proto výhodné myslet i na doplňkový zdroj příjmů na stáří, jako jsou například penzijní fondy či životní pojištění. Nejlepší radou je vrátit se do práce co nejdříve a na původní pozici.

(tz)

foto Shutterstock



Jóga vám nepostaví život na hlavu



Světlá Prokešová,
lektorka jógy

Bolesti zad pomůže odstranit Paščimóttanásana

Doslovný překlad sanskrtského názvu by znamenal intenzivní protažení zad otočených k západu, neboť jogíní se při cvičení tradičně obrací k východu. U nás se pozice nazývá předklon vsedě či kleště. Osteopati, chiropraktikové a terapeuti, kteří pracují s páteří člověka, se shodují v tom, že 90 % pacientů má deformovanou nebo poškozenou páteř. Odhaduje se, že tři čtvrtiny veškeré populace trpí během života nějakou bolestí zad. Asi 17 % potíží se objevuje naráz, ostatní přicházejí postupně. Specialisté souhlasí s tím, že nedostatek páteřního pohybu je hlavní příčinou bolestí zad. Svaly, vazy a chrupavky mají užitek z této pozice, která protahuje spodní část zad až k hýždím a natahuje páteřní sloupec. Protažením páteře dochází nejen k jejímu uvolnění, ale také k obnovení proudění energie. „Napni obě nohy, a když ses uchopil jejich palců rukama, polož si čelo na kolena. To jest paščimasána. Tato nejvýše výhodná pozice způsobuje, že dech prochází sušumnou, probouzí zažívací oheň a odstraňuje choroby.

Zažívá oheň v trávení, zeštíhluje břicho a přináší zdraví.“ (Hatha joga Pradipika) Tento základní jógový text uvádí přesně, o co v pozici jde: o cirkulaci prány vnitřním páteřním kanálem – sušumnou nádí. Tím se nevytahuje jen páteř, ale i její vnitřní kanál. Nádí je sanskrtské slovo a znamená trubice nebo kanál. Nádí jsou podle tradičního indického lékařství energetické kanály, kterými proudí životní energie (prána). V tradiční čínské medicíně se pro nádí používá většinou pojem meridián. Nádí nejsou nervová soustava, ale kanály, kterými proudí vědomí. Význam nádí je tedy v proudění. Tak jako pozitivní a negativní elektrický proud proudí v uzavřeném elektrickém obvodu, proudí životní energie a mentální energie do každého místa těla těmito nádí. Podle výše citovaného upanišadského verše je 101 nádí, které spojují všechny části těla se srdcem. Podle tanter je těchto kanálů celkem 72 tisíc.

www.jogastars.cz

Malá doktorská pohádka

fejeton

Také věříte na pohádky? Že to s vámi pan doktor myslí jen v dobrém a že pro vaše zdraví udělá první poslední? Pokud odpovídáte souhlasným kývnutím hlavy, pak stále žijete v úžasném pohádkovém světě, kde vždycky nakonec zlo prohrává a poctivec je štědře odměněn. Nemám nic proti lékařům. Netvrdím, že doktor je nejlepší hrobař. Ale držím se pevně zásady, že ordinací je lépe se na hony vyhnout. A pokud už musím na prohlídku, pak přicházím úplně bez příznaků, zcela zdravý na těle, na duchu a bez vtíravých obav hříšníka. Vím však, že sebemenší záminka stačí, aby se spustil složitý uzdravovací aparát, začal vás odborně léčit a vůbec vás vzal po všech stránkách pěkně do parády... Někdo tvrdí, že máme lékaře dobré a špatné. Já tvrdím, že je můžeme rozdělit do dvou jiných skupin. Ti se soukromou praxí nejsou nic víc než podnikateli ve zdravotnictví. Přicházíme k nim jako více méně bezbranný a odevzdaný objekt jejich businessu, který slouží především k maximalizaci zisku. Ukážete bolavý prst a hned diagnostikují problém celé ruky. Budou ji léčit medikamenty, přirozené té farmaceutické firmy, s níž uzavřeli tichou dohodu. Nedosti na tom! Zachází s vámi jako s nesvéprávnou bytostí, jejíž další existence závisí pouze na laskavé péči spojeného úsilí našeho zdravotnictví a světové farmakologie. Dostanete drahé prášky, které už musíte brát až do konce života. Běda tomu, kdo by pomyslel na to, že je vysadí nebo přejde ke konkurenci! Vážně si koleduje, že mu bude napříště odeprána veškerá lékařská pomoc a nevezme ho na milost ani poslední felčar vyloučený pro podvody a neschopnost Lékařskou komorou. Pány nad naším osudem se pokládají

i lékaři z odvětví veřejných služeb, ať už na ně narazíme v okresní nemocnici, nebo na pohotovosti. Ti se navíc vyznačují obvyklým chováním byrokratů, kteří především dávají najevo, jak je neskonale obtěžujeme. Náš život jim samozřejmě patří z úředního titulu. Nám dovolí jen poslušně, bez protestů a pochybností trpět a platit veškeré možné procedury, pobíhat od jednoho specialisty ke druhému a polykat hrsti předepsaných prášků. Časy, kdy jsem si četl před spaním Prostonárodní pohádky Boženy Němcové, mám už dávno za sebou, nejsem naivní romantik, ale reálně uvažující daňový poplatník. Je mi naprosto jasné, že každý člověk v našem zdravotnickém systému sleduje jen vlastní prospěch, tedy vytřískat co nejvíc peněz, vysloužit si rychlou profesní kariéru a šikovně se vyhýbat všem přehmatům, nepřijemnostem a odpovědnosti. Na obranu lékařů, sestřiček a ostatního personálu však musím uvést, že jejich pragmatické postoje se na vlas podobají pacientům, kteří jim jsou svěřeni do péče. Tito nešťastníci, familiérně pacoši, se jim vydávají v plen, protože ani jinak nemohou. Musí totiž nějakým způsobem dostat do provozuschopného stavu svá těla i duše, které léta zanedbávali, vůči nimž hřešili přejídáním, alkoholizmem, holdováním tabáku a životem v zahálčivém pohodlí nebo nadměrném stresu.



Poté, co si desítky let škodili vražednou životosprávou a vyléváním žluči na stát, zaměstnavatele a sousedy, je spásný zásah českého zdravotnictví jejich poslední nadějí a záchrannou instancí. Takový pacient má nezadatelné právo být intenzivně léčen bez ohledu na lidské a materiální zdroje

a být co nejdříve uveden do stavu, který by mu dovozoval pokračovat v sebezničujícím životním stylu. Díky nejmodernějším zdravotnickým technologiím, nadlidskému úsilí lékařů a nezměrným finančním nákladům státního rozpočtu se to často i podaří. Přesto je český pacoš přesvědčen, že „ve Švajcu nebo Americe by ho vykurovali líp“. Kde však hledat pohádkový příběh se šťastným koncem? Pohádka o dokonalém doktorovi a spokojeném pacientovi se nekoná. Skutečnost si vůbec nepotrpí na pohádky, lékař nebývá milosrdný Samaritán a Čech se bude raději starat o nový automobil než o své zdraví. A přece bych nabídl uspokojujivé řešení. Co takhle vzít zdraví do svých rukou? Nespoléhat na ostatní, ale jen na sebe. Ráno místo cigarety protáhnout tělo, lehce vylepšit a odlehčit jídelníček, místo rozčilování úsměv! Vím, že takhle končím naprosto banálně, ale jiný dobrý konec mě opravdu, ale opravdu nenapadá. A myslím to upřímně!

Pavel Kačer

foto archiv Český porcelán, akciová společnost

Drobnosti dělají dnes z hostů věrné a spokojené štamgasty

Ví, co nám chutná, jaké novinky chystají vlnaři nebo čím se proslavila ta či ona hotelová kuchyně. Zná se s mnoha kuchaři, majiteli restaurací, kaváren, vináři, niček nebo lahůdkáren. Nevynechá jediný gastro veletrh ani žádnou příležitost, jak se seznámit s dalšími lidmi, kteří rozumí všemu, co slouží pro obnovu sil člověka, tedy jídlu a pití.

Kateřina Sobotková je vydavatelkou časopisu *Gastro & Hotel* profil revue, který loni na podzim získal pěkné ocenění na XV. ročníku Mezinárodního televizního a rozhlasového festivalu o gastronomii – Znojemský hrozen 2013. Stal se časopisem roku v oboru

– oslovil 11člennou porotu, zejména svým záběrem. Přináší informace ze světa gastronomie nejen široké veřejnosti, ale zejména profesionálům v gastronomii:

Dobré jídlo a pití bylo pro Čecha vždy středobodem světa, i když by se o tom dalo s kuchtíky jiných zemí dlouze polemizovat. Myslíte si, že se v Čechách a na Moravě umí vařit?

Myslím si, že dobré jídlo a pití není středobodem světa jen pro Čechy, podívejme se třeba na Itálii a Francouzce, ti si teprve umějí jídlo užít! A o tom to je – umět si ho užít. Co se týká vaření, tak je u nás určitě spousta výborných kuchařů a zaplať pánbůh také už i skvělých restaurací, kde se dobře vaří a jí. Trochu smutné je, že jsou tyto restaurace většinou ve velkých městech a mimo ně je leckdy problém najít dobrou hospodu na oběd...



Ing. Vlastimil Gabrhel, starosta Znojma, a šéfredaktorka *Gastro & Hotel* profil revue Kateřina Sobotková při slavnostním okamžiku udílení cen na Znojemském hrozně 2013

rubriky, nová témata... Letos toho bude dokonce víc – Škola tradičního vaření podle Vladimíra Poštulky, gastronomické cestování po Francii – Francie na talíři a samozřejmě také ve sklence! Novinkou budou i slavné profily známých světových šéfkuchařů a příběhy nejznámějších vinařů. A budeme se hodně věnovat také marketingu podniků na webu a sociálních sítích.

Co vy sama nejraději vaříte, pečete a jíte?

Já moc ráda vařím i jím, bohužel na to vaření nemám moc času, a tak se nejčastěji uchyluji k osvědčeným „rychlejšími“ jídlům. Zejména středomední kuchyně – hodně zeleniny, ryby, mořské plody, saláty, ale občas mám chuť na něco typicky českého, a to pak pečou kachnu, husu nebo buchty podle babičky.

Kdybyste vlastnila hotel a měla i dostatečný kapitál, jakou neobvyklou službu byste hostům nabídla?

Nemyslím, že je potřeba nabízet něco přímo neobvyklého, dobrou hospodu nebo hotel dělají především kvalitní služby. To je ochotný, vstřícný a poučený personál, skvělý kuchař, který umí své řemeslo, atmosféra podniku a jeho celkový koncept, zaměření. Co bych ale určitě ve své hospůdce zavedla a co mi u nás zatím dost chybí, je maličkost, drobnost, pozornost pro hosta, který si už něco objednal, zdarma. Třeba v Peru vám k pivu automaticky dají mističku se solenou praženou kukuřicí, ve Španělsku k vínu přinesou olivy a myslím, že právě tyhle drobnosti dělají z hostů štamgasty. Samozřejmě jestliže funguje výše zmíněné!

za rozhovor poděkovala Eva Brix



Kateřina Sobotková

Když jste se před pár roky pustila do vydávání časopisu *Gastro & Hotel*, věděla jste, že časem půjde o téma, které bude dlouho živé?

Tak to jsem opravdu nevěděla. V roce 2008, kdy jsme začali časopis vydávat, tehle kulinářský boom teprve začínal. Jenže gastronomii v médiích jsem se věnovala posledních 20 let, a tak jsem ani časopis jiného zaměření nemohla začít vydávat.

Ocenění – Nejlepší *Gastro* časopis 2013 – získal na Znojemském hrozně váš tým za široké spektrum informací, jež obsáhnete a jimiž oslovujete odbornou veřejnost. Chystáte pro letošek něco nového?

Jako každý rok připravujeme pro naše čtenáře nové

Tempo bezkontaktních plateb

Česká republika patří mezi deset zemí Evropy, v nichž bylo vydáno již milion bezkontaktních karet MasterCard a Maestro. Zároveň se může pyšnit vysokým procentem bezkontaktně uskutečněných plateb v obchodech: 27 %.

Vyplývá to ze statistik, které za 3. čtvrtletí 2013 zveřejnila společnost MasterCard®.

Ke konci září roku 2013 bylo možné s kartami MasterCard a Maestro s bezkontaktní technologií PayPass platit u 1,6 milionu obchodníků, což činí meziroční nárůst o 182 procent, v 60 zemích světa. Z toho více než polovina, přesně 33, se nachází na evropském kontinentu; v deseti z nich již bylo vydáno více než milion karet s touto funkcionalitou. Kromě České republiky se jedná o Francii, Německo, Maďarsko, Itálii, Velkou Británii, Švýcarsko, Turecko a Rusko. „Velmi nás těší, že se zvyšuje i využití karet. Meziročně narostl počet bezkontaktních transakcí v Evropě o 220 procent. Vzrostl také objem plateb, a to o plných 356 procent,“ řekl Miroslav Lukeš,

generální ředitel MasterCard Europe pro Českou republiku a Slovensko. „V České republice, stejně jako v Polsku, se dokonce téměř třetina transakcí, přesněji 27 procent, s kartami MasterCard a Maestro uskuteční právě pomocí bezkontaktních plateb, což je z evropských zemí nejvíce.“

Bezkontaktní platby MasterCard jsou ideální pro trhy, na nichž se tradičně platilo hlavně hotovostí a kde se klade důraz na rychlost platby. Umožňují uskutečňovat každodenní nákupy snadno a bez nutnosti zadávat PIN či podepisovat účtenku. To je zřejmé i ze statistik ohledně výše jednotlivých transakcí. Průměrná hodnota bezkontaktní platby v Evropě činí 11 USD, 68 procent transakcí je pak pod 10 USD. Klienti kromě rychlosti oceňují hlavně bezpečnost

a také větší kontrolu při užití karty. Zákazník nedává kartu z ruky, a nelze tak přeciť jeho jméno, ani třímístný bezpečnostní kód. Karta musí být přiložena nejméně na vzdálenost pěti centimetrů ke speciálně vybavenému terminálu, aby mohla být platba uskutečněna. I kdyby zákazník omylem přiložil kartu dvakrát, platba bude odečtena jen jednou. Technologie je chráněna nejmodernějším několikaúrovňovým bezpečnostním systémem společnosti MasterCard, aby zabránila neautorizovaným platbám. MasterCard jakožto lídr v inovacích poprvé použil bezkontaktní platbu v roce 2005 a díky současnému vývoji otevřel možnosti využití této technologie i do mobilních zařízení.

(tz)

Kosmetika vůní, barev i tvarů

Hýčkat sama sebe v náručí parfému, mít radost ze zajímavého flakonu nebo vědět, že řasenka je přesně to, co moje oči potřebují?

Ano, to musí být. Nejen pro pohodu duše i těla, ale i proto, že je naší povinností se líbit. A to znamená využívat i báječných, až netušených možností čarodějky kosmetiky. Ta dává vybrat každé z nás do sytosti. Co nabízí na začátek roku Estée Lauder?

Pohled jako z filmu noir

Všichni, ať už ženy, nebo muži, žaseme nad půvabem hereček účinkujících v černobílých filmech. Jejich pohled je jedním z naprosto nejúchvatnějších výrazových prostředků. Na co slova, když pohled může říci o tolik víc. Stačí, aby na diváka zamrkaly, povyřádaly obočí... Ano, v tu chvíli jste jejich. Od letošního ledna si však můžete i ve všední barevné realitě dopřávat podobného půvabu. S řasenkou Estée Lauder Sumptuous Infinite vaše řasy získají jak na objemu, tak na délce. Navíc Estée Lauder v této řasence poprvé využila formující kartáček. Tedy, jak asi bude vypadat natočení řas? Kdo z nás by odolal také desetihodinové výdrž lícení, kterou tato řasenka slibuje. Je malým pomocníkem pro ženský každodenní šarm, hru pohledů a sebevědomí. K dostání je v intenzivní černé barvě nebo v decentní hnědé.



Tommy Hilfiger rodu ženského i mužského

Hromnice, první únorový den, u našich keltských předků svátek světél, kdy si lidské oko začíná všimát viditelného prodloužení dne a zářivější síly sluníčka. Značka Tommy Hilfiger uvádí na náš trh právě v únoru dvě nové toaletní vody. Varianta pro ženy Tommy Hilfiger Girl Brights v sobě snoubí ne zcela obvyklou směs bergamontu, levandule, pelargónie a pikantního černého rybízu. V srdci se rozlévají okouzující tóny jasmínu, růže de mai a krémového kosatce. Ze základu vůně se ke slovu pomalu dostává šafrán, dubový mech, jedlový balzám a bílé pižmo. Obě vůně přináší tradice na kosmopolitním poli, v době modernity, svým vlastním a originálním způsobem. Verze pro muže Tommy Hilfiger Brights v sobě snoubí moderní akord grepu a pro mužské vůně tradiční aroma jalovce. Sílu celé kompozici dodává cedrové dřevo, skalní růže, jedlová pryskyřice a galbánum. Aby se člověk v té vší svěžesti také zahřál, skrývá základ bílý jantár a pižmo.



Z New Yorku jaro do celého světa

Kdo by neznal klasické zelené jablíčko a jeho nespočet originálních variací z parfumérské dílny DKNY? Od počátku letošního roku se rodina kulatých flakonků rozrostla o další tři voňavé sourozence. Kolekce DKNY Be Delicious City Blossom by měla zaujmout všechny městské ženy, které se nezastaví a pohyb je jim vlastní jako život sám. Ve flakonku nesoucím název DKNY Be Delicious City Blossom Rooftop Peony se skrývá vůně plná jiskřivé citrusové svěžesti s provokativní kapkou černého rybízu. Na vznešenosti jim dodává pivoňka a růže v srdci, jež spočívají na delikátních základech ze santalového dřeva a jantaru. Parfém DKNY Be Delicious City Blossom Urban Violet se otevírá směsí šťavnatých tónů mandarinky, ostružiny, květu jabloně odrůdy Red Delicious a maliny. Čichový epitel v závěsu potěší aroma růže, frézie a violky a jako posední vzpomínka na tuto vonnou esenci ucítíte santalové dřevo, elegantní pižmo a kosatec iris. Poslední z přírůstků, DKNY Be Delicious City Blossom Empire Apple, v sobě nezapře příbuznost s prvním jablíčkem. Po přivonění je tento sourozenec energický a osvěžující, nese se na vlnách jablíčka, okurky a grepfruitu. Magnolie společně s konvalinkou, fialkami a růží zaobalují tuto vůni do jarní jemnosti a nevinosti. Ze základu kompozice parfému vystupují vznešené tóny santalového dřeva a ambry, kterých si pozorný vnímatel musel všimnout již u originálu.

zpracovala Kateřina Šimková

